keinginan *top management* saja.

Di samping itu adakah juga peranan intuisi dalam menentukan lokasi yang bagus?

Intuisi memang perlu dan sangat menentukan. Tapi, seorang developer tak bisa hanya punya intuisi. Harus juga punya keberanian menantang resiko dan punya kemampuan memobilisir serta mengkoordinir pihak-pihak yang terlibat, sehingga lahir proyek-proyek yang berarti. Sosok Ciputra adalah contoh yang berhasil menggabungkan tiga kemampuan tersebut.

Anak pertama dari empat bersaudara ini, oleh orang tuanya sebenarnya sudah dianggap anak hilang. Dalam arti, karena bandel, orang tua Nugroho tak menggantungkan banyak harapan kepadanya. Kenakalannya ini, tak lain karena pengaruh lingkungan. Dia tinggal di perbatasan Mager Sari, dulu merupakan sebuah perkampungan kumuh di Semarang. Dan, Nugroho, karena wataknya yang senang berteman dengan siapa saja, bergaul dengan anak-anak kampung itu.

Akibat lingkungan yang seperti itu, dia terpengaruh dan dicap sebagai anak yang tak bisa diatur orang tua. Semasa di SD dan awal-awal SMP, menjelang bulan-bulan puasa hingga mendekati lebaran sebagai bandar judi dadu kopyok di Pasar Bulu, ia sering dikejar-kejar polisi. Mungkin belajar dari kasus Nugroho yang sudah terlanjur begitu, adik-adiknya dididik menjadi "anak rumahan". Strategi begini, menyebabkan adik-adiknya jarang bergaul dan kurang berani mengambil resiko seperti halnya anak bandel yang suka berkelahi. "Tapi akhirnya, dia (maksudnya adik Nugroho—RED), hanya menjadi pegawai biasa. Dia tak bisa berdagang sehingga tak bisa menjadi entrepreneur, *" cerita Nugroho. Ada rasa bangga di pelupuk matanya; ternyata di balik kenakalannya di masa kanak-kanak ada hikmah tersendiri. Dia terbiasa ulet menerima berbagai tantangan, membina perkoncoan dan menghadapi massa.*

Ketika menamatkan SMA tahun 1972, Nugroho bertekad untuk kuliah. Karena usaha gula orang tuanya saat itu sedang bangkrut, Nugroho sudah diwanti-wanti bapaknya. "Kalau kamu mau kuliah, ya harus cari duit sendiri. Jangan mengharapkan dari orang tua," kata bapaknya waktu itu. Nugroho muda membuktikan tekadnya. Tatkala dia lulus tes masuk pada Teknik Arsitektur ITB, dia mencoba mencari uang sendiri. Antara lain, dengan menjadi tenaga survai untuk penelitian-penelitian yang diadakan kampusnya. Dan, mengelola majalah Arsitektur Pola *tadi, juga adalah bagian dari mata pencariannya. Pada majalah yang sempat punya tiras 10.000 eksemplar ini, Nugroho digaji Rp 30.000 per bulan.*

Sebetulnya bagaimana ceritanya Anda ke luar dari Grup Jaya, padahal Anda telah ikut membesarkan kelompok usaha Ciputra ini lebih kurang selama 14 tahun?

Setiap profesional kan pasti punya cita-cita ingin ikut memiliki. Memang, sebetulnya saya sudah banyak berutang budi pada Pembangunan Jaya. Saya sudah disekolahkan ke Amerika sampai memperoleh MBA. Dan saya juga sudah dipercaya menjadi Wakil Direktur. Karena tidak mungkin ikut memiliki di perusahaan properti di lingkungan Jaya, saya melakukan penyertaan saham ke perusahaan-perusahaan lain yang sejenis. Sebetulnya saya ingin tetap berkarir sebagai profesional di Pembangunan Jaya, tapi di lain pihak saya juga ingin menggalang teman-teman untuk berkecimpung di bisnis properti.

Akhirnya, untuk menghindari perbenturan kepentingan antara Pembangunan Jaya dengan perusahaan-perusahaan yang juga saya kembangkan, pada tahun 1990 saya bilang ke Pak Ci. "Kalau ini akan menimbulkan *conflict of interest*, saya lebih baik mengundurkan diri."

Lalu?

Setelah mengundurkan diri dari Jaya, saya mengem-bangkan PT Abadi Guna Papan (AGP). Awalnya, secara formal hanya sebagai komisaris tetapi operasional sebagai anggota direksi. Ketika seorang teman yang menjadi direktur menjual saham-sahamnya dan keluar, saya menggantikannya.

Nama PT Abadi Guna Papan menjulang pekan-pekan belakangan. Ya, karena perusahaan yang sahamnya 40 persen dimiliki Bimantara itulah yang berkesempatan bekerja sama dengan dengan BUMN Rajawali Nusantara Indonesia (RNI), menggarap proyek raksasa Grand Kuningan. *Pada areal seluas 50 hektar ini, akan dibangun perkantoran diplomatik dan bisnis serta pemukiman yang bernuansa internasional. Dari lahan seluas itu, 21 hektar akan dibangun perkantoran, 9 hektar perumahan dan 20 hektar untuk sarana dan prasarana.*

Konsep pembangunannya adalah dengan menggabungkan bangunan, manusia dan alam dalam suatu konsep town park, *suatu keasrian pedestarian, jalan dan taman*

PENGGEMAR GOLF DENGAN HANDICAP 10

serta kehadiran gedung-gedung yang dipadukan akrab secara harmonis. "Saat ini sudah 12 perwakilan negara sahabat yang berminat memiliki lokasi di Grand Kuningan," cerita Direktur AGP Nugroho Sukmanto kepada ***Musfihin Dahlan*** *dan* ***Setiawan*** *dari* Bisnis Properti *ketika memberikan wawancara khusus siang itu, dimana Dirut AGP* ***Edwin Kawilarang*** *juga ada bersamanya.*

Tidak tanggung-tanggung hajat AGP, peresmian dimulainya proyek ini dilakukan empat menteri kabinet bersama Gubernur DKI. Ada Menlu ***Ali Alatas****, Mensesneg* ***Moediono****, Menpera* ***Akbar Tanjung*** *dan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN* ***Soni Harsono****. Seperti diakui Dirut AGP Edwin Kawilarang dan Komisaris Utama* ***Mohammad S. Hidayat****, banyak pula yang berbisik bahwa Nugroho-lah sebetulnya "otak" proyek tersebut. Tetapi Nugroho merendah, "Kita merupakan suatu* teamwork*, Edwin pegang kendali dan* policy*, saya menangani strategi dan operasional proyek ini".*

Bagaimana AGP bisa membebaskan tanah seluas 50 hektar di kawasan Segi Tiga Emas yang strategis?

Kita tidak mau ribut-ribut, karena itu sekuat tenaga dihindari penggusuran, dengan mengajak warga ikut berperan dalam pembangunan. Lalu dirumuskanlah metode pembebasan lahan dengan sistem konsolidasi, partisipasi dan relokasi. Kita datang sendiri menemui warga dan tidak menggunakan calo. Saya sangat dekat dengan warga. Bahkan warga yang belum mengerti seluk beluk program itu, datang ke rumah saya dan mengobrol sampai larut malam. Pendekatannya manusiawi sekali, kemasyarakatan dan DPRD juga diajak. Dijelaskan programnya, sehingga kita tidak ada musuh. Yang memusuhi kita bahkan akhirnya ditentang oleh sebagian besar warga lainnya.

Setelah 17 tahun merenangi dunia bisnis properti, mulai dari Pembangunan Jaya sebagai profesional, dan sekarang di Safiera Amalia dan Cakra Sarana Persada serta Abadi Guna Papan sebagai usahawan, apalagi obsesi Anda?

Saya ingin menjalin kemitraan dengan banyak orang, di mana banyak pihak ikut menikmati usaha yang kita kembangkan, seperti misalnya dengan melakukan konsolidasi kawasan kumuh. Pendekatannya sosial tetapi tetap berorientasi bisnis. Obsesi saya yang lain adalah ingin membuat *department store* dan super market yang dimiliki masyarakat menengah ke bawah di seluruh penjuru Indonesia. Caranya dengan menjual saham yang relatif murah kepada masyarakat. Ya, seperti Fedco & Gemco yang pernah saya saksikan di Amerika. Dengan cara itu, tak perlu mengeluarkan modal besar untuk membangun gedung atau menyewa dengan harga mahal. Harga barang-barang yang dijual akhirnya dapat lebih murah karena tidak ada komponen biaya sewa dan biaya perolehan modal.

KIAT MENJALIN PERTEMANAN

Seperti koperasi, begitu?

Tidak. Seperti membeli saham biasa saja. Sehingga dengan membayar Rp 100 ribu misalnya, bisa ikut memiliki gedung senilai Rp 100 miliar. *Member*-nya dapat harga dan pelayanan khusus. Dan, uangnya kembali ke mereka, karena keuntungan *departement store* itu dibagikan kepada anggota. Kita hanya sebagai pengelola/ manajemen saja, yang secara profesional bertanggungjawab mengoperasikan *department store*/super market tersebut.

Tindakan apa yang telah Anda lakukan untuk melangkah ke sana?

Saya sudah mendekati PD Wisata Niaga dan PD Sarana Jaya serta Astek untuk mendukung ide saya. Baru-baru ini saya mengambil alih 40 persen saham PT. Nayaka Sejahtera, anak perusahaan "Astek" sebagai persiapan ke arah itu.

Mengenai deregulasi perizinan yang baru saja dikeluarkan, apa pendapat Anda?

Saya pikir kebijaksanaan deregulasi pemerintah sudah cukup. Yang jadi masalah, semangat deregulasi belum menyentuh ke aparat di bawah. Mengurus segala macam perizinan masih saja sulit. Saya cenderung berpendapat, mekamisne perizinan itu tetap seperti semula, di mana BKPM lebih berperan. Dengan sistem yang diatur deregulasi sekarang, BKPM seakan kehilangan peran. Saya yakin, investor akan lebih senang berhubungan dengan satu lembaga yang memberikan *one stop service.* Lebih enak berhubungan dengan BKPM, karena seluruh jajarannya sangat memahami kepentingan investor. Tapi di sektor pertanahan, melihat banyak yang telah dilakukan Menteri Soni Harsono, sangat menggembirakan para investor.

Walau di masa kecil sering dikatakan nakal, tapi Nugroho termasuk anak muda yang rajin belajar mengaji ke surau. Ketika itu, awalnya dia malah bercita-cita ingin belajar ke Universitas Al Azhar di Kairo, Mesir. "Bahkan saya sudah sempat mengirim surat ke sana," kisahnya.

Urung mewujudkan cita-cita ke Kairo, akhirnya Nugroho Suksmanto malang melintang di bisnis properti. Mungkin karena kesukaannya menjalin pertemanan dengan siapa saja, Nugroho menjadi seorang organisator. Sejak tahun 1979 dia telah menjadi sekretaris Real Estate Indonesia. Di Kadin Indonesia, ketua kompartemen industri real estate sejak tahun 1990. Sekjen REI 1983-1986 dan Ketua I REI sejak tahun 1992 sampai sekarang. Atas prakarsa Ciputra dia juga ikut membidani lahirnya jurusan Real Estate di Universitas Tarumanegara. Belakangan, Nugroho bersama Nasroel Chas disebut-sebut sebagai calon kuat Ketua REI DKI Jaya ▲

Pria Takari Utama
Foto-foto Tatan Rustandi

LIMPAHAN TUGAS BUAT REI JAKARTA

Munas REI tahun yang lalu mengamanati, pembentukan Dewan Pengurus Daerah DKI Jakarta sudah mendesak. Amanat tersebut, kalau tidak ada aral melintang, akan direalisir bersamaan dengan Rakernas REI yang berlangsung pada 12 - 15 November ini.

DPP REI yang lingkup kerjanya berskala nasional, selama ini terbebani oleh masalah-masalah teknis real estate di wilayah DKI Jakarta, yang seharusnya menjadi tugas dari pengurus daerah. Inilah yang akan dipilah dari DPP dan dilimpahkan kepada DPD DKI Jakarta.

Lebih lima puluh persen anggota REI berada di wilayah DKI Jakarta. Karena itu, besaran serta variasi masalah yang dihadapi juga beragam. Di sini terdapat anggota REI pengusaha kuat yang didukung oleh grup bisnis raksasa. Sebaliknya ada pula pengusaha lemah, yang memiliki proyek bilangan ribuan meter hingga hektaran saja.

Yang dipandang sebagai masalah serius, seperti diungkapkan beberapa anggota REI pada Bisnis Properti, adalah penyelesaian perbedaan persepsi mengenai SK Gubernur No 540/1987. Dalam SK tersebut disebutkan, pengusaha yang memperoleh SIPPT untuk membebaskan lahan di atas 5.000 meter persegi wajib membangun fasilitas umum dan fasilitas sosial baik berupa penyediaan tanahnya maupun pembangunan fisiknya. "Sayangnya, pelaksanaan SK tersebut seolah tidak pernah kelar," kata **Lisa Novaria** dari PT. Putra Alvita Pratama.

Persepsi developer dan Pemda tidak pernah klop. Selama ini DPP mencoba menjembatani, lewat pertemuan berkala. Namun belum juga mencapai titik temu. Ada developer kuat, yang sudah mengkalkulasi kewajiban SK 540 ini dalam hitungan rupiah. Apabila rumusan tersebut yang digunakan, akan memberatkan developer yang tergolong lemah. ''Ini salah satu tugas yang harus diperjuangkan DPD DKI,'' sambung Lisa.

TATAN RUSTANDI

Nasroel Chas
Partner Pemerintah

Adityawarman Chandra dari PT Abadi Guna Papan, memandang persoalan fasos-fasum telah menjadi masalah nasional. Apabila hal ini dapat diselesaikan DPD baru, maka ada kemungkinan pelaksanaan SK tersebut akan diikuti oleh daerah-daerah lain. "Karena itu kehadiran DPD DKI sangat penting dan akan menjadi barometer daerah lain," kata pria lulusan arsitektur ITB itu.

Selain pelaksanaan SK 540 tersebut, **Dadang Sukandar,** Direktur PT Benua Biru Nusa, yang perlu mendapat perhatian DPD DKI nantinya adalah masalah arah pembangunan Jakarta yang tumbuh secara vertikal. Perlu pula diperhatikan masalah rencana tabungan perumahan karyawan swasta, serta harga rumah yang terus meningkat.

Hubungan dengan Pemda DKI perlu mendapat prioritas DPD yang akan datang, agar masalah-masalah perbedaan persepsi dapat segera dituntaskan. ''Hanya dengan komunikasi yang baik hal tersebut bisa diatasi segera, sehingga tidak meluas menjadi persoalan yang rumit apalagi politis sifatnya,'' kata **Djojana T. Jamian,** Direktur PT Chattra Pranata Persada. Ditambahkannya, menjadi tugas DPD pula untuk mengajak sejumlah developer yang belum menjadi anggota REI.

Nasroel Chas, Direktur Utama PT Danayasa Arthatama, yang disebut-sebut sebagai salah satu calon kuat Ketua DPD REI DKI, melihat banyak permsalahan di bidang real estate yang harus diselesaikan. Di sini perlunya REI menjadi partner pemerintah, untuk mengkaji secara mendalam berbagai peraturan dan perundangan, agar tidak ada yang dirugikan. Untuk itu, REI tidak bisa diurus sambil lalu, melainkan harus dilaksanakan oleh para profesional. Para pengusaha, cukup

sebagai payung dari organisasi.

Banyak sekali celah-celah hukum yang harus segera dibenahi. Umpamanya, pada saat sekarang, orang asing tidak bisa membeli rumah susun. Tetapi kan bisa menyewa. Sewanya sampai sebatas mana tidak ada peraturannya. Sama saja dengan menjual. Nyatanya sekarang banyak orang asing memiliki apartemen dengan sistem ini.

Masalah lain, sambung Nasroel, pelaksanaan undang-undang No 22/ 1962, yang menyatakan bahwa bangunan tertinggi tidak boleh melebihi Tugu Monas. Nah, dengan perkembangan teknologi, keterbatasan lahan, apakah Undang-undang tersebut, masih bisa dipertahankan. Belum lagi peraturan-peraturan yang menyangkut *estate management,* dan sebagainya. ''Di sinilah peran REI sebagai mitra pemerintah.''

Berbagai permasalahan yang diuraikan di atas, tentu merupakan tantangan yang tidak ringan bagi kepengurusan DPD REI yang akan dibentuk. Karena itu diperlukan suatu tim kepengurusan yang kuat, dengan figur ketua yang mampu menangkap aspirasi anggota maupun mitra kerja REI.

Dari pemantauan Bisnis Properti, tokoh-tokoh yang sudah banyak disebut-sebut sebagai yang layak menduduk pimpinan puncak DPD REI DKI, antara lain :

Ir. Nugroho Suksmanto.

Tokoh ini, belakangan sering muncul di halaman berbagai media masa, karena suksesnya mempersiapkan proyek mega Grand Kuningan. Proyek seluas 50 hektar di jantung ibukota tersebut, nyaris tak terdengar riak sosial yang diakibatkannya. ''Semua itu karena tangan dingin **Nugroho**,'' komentar **Moh. S. Hidayat,** mantan Ketua DDP REI periode 1989 - 1993.

Telah lama berkiprah di REI, dan sudah cukup berpengalaman bermitra dengan pemerintah, khususnya pemerintah daerah. Sejak menjadi Kepala Proyek Real Estate Bintaro Jaya, dia sudah tahu asam manisnya masalah-masalah yang dihadapi developer dalam berhadapan dengan mitra kerjanya, yakni pemerintah daerah.

Nugroho, dikenal pula dilingkungan teman-temannya sebagai orang yang selalu memperhatikan kawan. Figur yang bijaksana, serta gampang diterima oleh banyak rekan developer lainnya. Dia juga dikenal sebagai salah seorang *think-tank* DPP REI selama ini.

TATAN RUSTANDI

Yan Mogi
Sesuai kemampuan

Ir. Yan Mogi

"Apa yang diminta oleh organisasi, saya akan kerjakan dengan baik," kata **Yan Mogi,** president direktur PT Sumber Mitra Realindo. Menjadi ketua umum DPD REI DKI buat Yan Mogi tergantung dari anggota.

''Lihat saja nanti,'' ujarnya. ''Yang jelas saya berupaya melaksanakan program dengan benar. Misalnya saat saya diminta menjadi ketua Organising Committe Rakernas dan sekaligus Musda ini. Kalau ingin pakai saya, pakailah sesuai dengan kemampuan yang saya miliki. Masalahnya, kalau orang sudah sampai pada taraf tertentu, ia tinggal menyesuaikan diri saja, tapi yang nilai bukan saya sendiri tapi orang lain.''

Nasroel Chas

New comer di kalangan organisasi REI. Terkenal lewat proyek mega Sudirman Central Business District. Proyek yang terletak di seberang Hotel Hilton tersebut, melingkupi luas 40 hektar. Dilengkapi dengan berbagai fasilitas komersial.

Ia disebut-sebut, telah menyiapkan diri untuk berkiprah di organisasi para *realtor* ini. Tetapi banyak anggota yang belum tahu sepak terjang dan pengalamannya sebagai *realtor*. Mungkin ini kesempatan **Nasroel** membuktikannya. Salah satunya lewat Musda ini tentunya.

Namun Nasroel berkali-kali menyatakan pada Bisnis Properti, bahwa ia untuk saat ini tidak punya waktu. Katanya, dia akan mencurahkan perhatiannya sepenuhnya, pada proyek SCBD yang sedang ditanganinya. Memimpin REI memerlukan keseriusan, karena menyangkut perjuangan nasib para anggota.

Walaupun demikian, Nasroel agaknya tidak keberatan ka-lau duduk sebagai payung kepengurus-an. Sedangkan kegiatan organisasi dijalankan oleh para profesional. Pertanyaanya, siapa yang akan membiayai. Adakah anggota REI mau membiayai para profesional tersebut secara layak? ▲

Bineratno

MELESAT NAIK, HARGA RUMAH MEWAH DI WILAYAH SELATAN

Wilayah selatan Jakarta dan beberapa kecamatan di perbatasan Tangerang dan Bogor, 2 - 3 tahun terakhir ini mengalami pertumbuhan yang sangat pesat. Berbagai kawasan permukiman dikembangkan di sini. Mulai dari yang berkala kecil hingga skala ratusan hektar. Beberapa kawasan permukiman, malah berada di dua wilayah adiministrasi sekaligus, Jakarta dan Jawa Barat. Umpamanya kawasan perumahan Bintaro Jaya.

Selain kawasan perumahan, berkembang pesat pula pusat-pusat pertumbuhan di batas wilayah, seperti Ciputat, Cileduk atau Cinere. Pusat pertumbuhan ini menjawab kebutuhan masyarakat yang tinggal di berbagai kawasan permukiman tadi.

Sebagian besar, jika diperhatikan dari pola arus lalulintas kota, penduduk yang tinggal di kawasan permukiman di sini bekerja di pusat kota. Baik yang memiliki rumah di wilayah Jakarta, maupun yang berada di wilayah Jawa Barat. Lihatlah pada pagi hari, sudah dipastikan terjadi kemacetan panjang sejak batas wilayah hingga jalan-jalan arteri. Sebaliknya pada waktu petang, jam pulang kerja.

Pembeli rumah di wilayah selatan Jakarta ini, sebagian besar tampaknya dari kalangan menengah. Ini dapat disimak dari trend tipe rumah yang paling laku selama setahun terakhir ini. Survai *Bisnis Properti* rata-rata pembeli rumah memilih tipe 45 sampai 70 dengan harga berkisar antara Rp 50 sampai Rp 80 juta. Rumah sederhana, dari pemantauan, pasokannya sama sekali tidak ada. Mungkin developer di wilayah ini enggan membangun rumah tipe ini, karena harga lahan yang sudah cukup tinggi di sini.

Di bandingkan tahun lalu, kenaikan harga rumah menengah berkisar antara 10 sampai 12%. Developer tampaknya agak hati-hati menaikkan harga, kecuali penyesuaian dengan inflasi. Sebaliknya untuk rumah mewah, seperti Pratama Hills, Tanjung Barat Indah, terjadi kenaikan yang sangat tinggi, antara 20 sampai 38%. Penyebab kenaikan rumah jenis ini, tampaknya selain inflasi dan kenaikan harga lahan, dapat pula disebabkan oleh kenaikan bahan bangunan.

Kemacetan lalu lintas, dari hari ke hari semakin parah. Hadirnya penghuni baru di berbagai kawasan permukiman ini, sebagian besar disertai pula dengan kendaraan pribadi. Dalam pada itu, prasarana jalan tidak secepat pertambahan penduduk di sini. Apalagi prasarana jalan yang masuk wilayah Jawa Barat. Sedangkan angkutan umum kota yang masuk ke wilayah ini tidak merata, kecuali angkutan lokal.

Bagi developer yang memiliki proyek dalam skala ratusan hektar, untuk mengatasi prasarana ini, membangun sendiri jalan-jalan akses. Semisal kawasan permukiman Bintaro Jaya, selain memiliki jalan akses dan jalan lingkungan dengan kualitas baik, dalam waktu dua tahun mendatang akan diintegrasikan dengan jalan tol Serpong - Kebayoran Lama. Kemampuan seperti ini tidak dimiliki oleh para developer kecil.

Apabila masalah prasarana ini tidak bisa diatasi, dalam jangka panjang wilayah selatan Jakarta ini akan mengalami kejenuhan. Pembeli rumah akan cenderung mencari lokasi yang memiliki prasarana yang memadai. Pada saat ini, mungkin harga rumah di wilayah selatan tidak lagi mengalami kenaikan yang berarti.

Stok rumah yang tersedia di berbagai kawasan perumahan di wilayah selatan ini masih cukup banyak. Di bawah ini kami sajikan daftar kawasan perumahan, berikut stok yang masih tersedia serta realisasi dari rencana pembangunan ▲

Nama Perumahan	Lokasi, Pemasaran	Luas Area (Ha)	Jumlah Unit dibangun Ren-cana	Reali-sasi	Ter-jual	Stok	Tipe Paling Laku L.bngn	L.Tnh.	Trend Harga Thn. lalu (Rp)
Arinda Permai	Desa Pondok Aren, Cipulir Centre Bl B-6 Jl Cileduk Raya 77, Tangerang, Tlp.7398756	12	150	130	100	50	45	128	
Bali View	Jl Cirendeu Raya 46, Tlp. 8541708 Pisangan, Ciputat, Tangerang	13	63		42	12	254 220 220	400 490 389	
Bumi Karang Indah	Jl Karang Tengah Raya, Lebak Bulus Jakarta Selatan, Tlp. 7693757. 7508444	25	400	278	278		165	180	Min. 129.060.000 Max. 754.650.000
Bumi Serpong Damai	Jl. Raya Serpong, BSD Sektor IV Tangerang	600	140000	4200	4043	157			
Duren Village	Ciledug, Kec Sudimara Tangerang	16	4000	200	150	50			
Flamboyat Village	Jl Flamboyant Anggun No 6-9, Rempoa Tangerang, Tlp. 7363536, 7363537	10	400	250	250		65 60	200 160	Min. 59.795.000 Max. 183.700.000
Garden Home Village	Jl Kampung Utan, Ciputat, Tangerang Jl. WR Supratman, Tlp. 7401029	3,5	100	80	60	20			
Griya Kencana II	Desa Sudimara Barat, Ciledug, Tangerang Jl KH Zainul Arifin 63, Jakarta, Tlp. 3800285	15	700	165	66	44	55	105	
Metro Permata Real Estate	Jl Raya Karang Mulya, Tangerang Tlp. 5345590, 5490183	120	4000	240	125	115	62 199	144 180	
Modern Land	Cipondoh, Tangerang, Jl Hartono Boulevard, Komp Modern Land, Tlp. 5528888	600	15000	713	935	1000	170	200	
Pamulang Estate	Pamulang Timur, Tangerang Gd Central Cikini, Jl Cikini Raya 58 Q Tlp. 321680	30		1200	638	562	36 (kecil)		
Pamulang Villa	Desa Pondok Benda, Pamulang, Tangerang Witana Harja Sport Centre, Tlp. 7401257, 7401209, 7492032	15			755	10	51 66 74 82	100 128 140 153	
Permata Balaraja Estate	Ds. Saga, Kec [illegible]laraja, Grand Plaza Bl A No 7 Tangerang, Tlp. [illegible]4116, 5524106	22,5	16500		571	1130	21	60	
Permata Pamulang	Desa Babakan, Serpong, Tangerang Komp Majapahit 18-22 BlB 25, Jakarta Tlp. 3801369	37,5	1200	860	810	50	57	120	
Pondok Lestari	Karang Tengah, Tangerang Perum Pondok Lestari Bl A1/33-34 Tlp. 5345631, 5345632	11	680	346	279	67	46 48	90 90	

Saat ini (Rp)	Naik %	Turun %	Fasilitas	Bank Penyedia KPR	Developer Alamat
44.386.000			Klinik Kesehatan, Jalan Masuk	BTN	**PT Bina Nusantara Raya** Cipulir Centre Bl B-6 Jl Cileduk Raya 77, Tlp. 7398756
Min. 299.676.000 Max. 640.344.000			Jalan	Bank Papan Sejahtera, Bank Niaga, Bank Bali, Bank Danamon, BTN	**Wika Divisi Sarana Papan** Jl DI Panjaitan kav 3-4, Jakarta Timur Tlp. 8508650, fax. 8199678
Min. 143.400.000 Max. 838.500.000	11% 11%		Sport club, Jaringan telepon, Jaringan listrik	BTN, Papan Sejahtera, Citi Bank, Bank Danamon	**PT Java Taekfurn** Jl Pembangunan I/3, Tlp. 373070, 372848, 373034, 373057
Min. 82.880.000 Max. 219.365.000			Listrik, Air bersih, Telepon, Pertamanan, Pemadam kebakaran, Makam, Pendidikan, Kesehatan, Perbelanjaan, Transpporta	BTN, Bank Niaga, Uni Bank, Citi Bank, BCA, Bank Bali dll	**PT Bumi Serpong Damai** Jl Raya Serpong, sektor IV BSD, Tlp. 7560932, 7560961, 7560964
				Belum ada Bank Swasta	**PT Trikurnia Tirtacitra** Wijaya Grand Centre Bl G-5, Jl Wijaya I, Tlp. 7204999
Min. 65.795.000 Max. 198.700.000	10% 8%		Tennis court 2 lap, Jalan lingkungan aspal, Jaringan telepon, Jaringan listrik, Taman	Bank Danamon, Bank Niaga, BCA, BII, Bank Swasta lain	**PT Flamboyant Mitra Griya** Jl Flamboyan Anggun No 6-9, Rempoa, Tangerang, Tlp. 7363536, 7363573
			Kolam renang, Lapangan tenis, Central parabola	BII, Lippo Bank	**PT Bangun Asa Putra Real Estate** Jl Sungai Serong 10 Tlp. 3901139
52.877.000			Taman	BII, Bank Niaga, BUN, Bank Papan Sejahtera	**PT Griya Multi Swadaya** Jl KH Zainul Arifin 63, Jakarta Tlp. 3808285, 3843645
			Belum Ada	BTN, Bank Swasta Yang Ditunjuk Konsumen	**PT. Paramita, Karya, Sentosa** Pert Taman Kebon Jeruk A4/21-22 Jakarta, Tlp. 5490158, 5490159
			Rumah sakit, Sentral parabola, Sekolah Internasional, Lap golf, Sport complex, Bioskop, Food centre, Swalayan, Taman	Modern Bank	**PT Modernland Realty** Tlp. 5528888
			Lapangan tenis, renang, dll Parabola	Tergantung pada konsumen	**PT Pelangi Buana Utama** Gd Cebtral Cikini, Jl Cikini Raya 58 Q Tlp. 321680, 321680, 335755
			Lap tenis, Kolam renang	BTN, Bank Danamon	**PT Reni Jaya Swatama** Boulevard Bl H4/8, Kelapa Gading Permai
			Jalan	BTN	**PT Amcol Land Estate Dev.** Jl Wahid Hasyim No. 89 Tlp. 3908160, 3902304, 322807
			Jalan Umum	BTN, Bank Bira	**Sejahtera Kharisma Semesta** Tlp.
			Pertokoan, Wartel, Sarana pendidikan, Lap Tenis, Musholla	Lippo Bank, Bank Niaga, Bank Swasta yang ditunjuk konsumen	**PT Berkat Binajaya Lestari** Perm Pondok Lestari Bl A1/33-34 Tlp. 5345631, 5345632

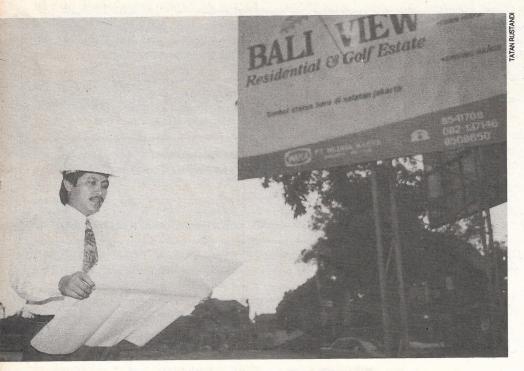
Nama Perumahan	Lokasi, Pemasaran	Luas Area (Ha)	Jumlah Unit dibangun				Tipe Paling Laku		Trend Harga Thn. lalu
			Ren-cana	Reali-sasi	Ter-jual	Stok	L.bngn	L.tnh.	
Pratama Hills	Jl H Sijan, Lebak Bulus, Jakarta Selatan Tlp. 7407188, 082-130862	7,8	86	86	50	36			Min. 300.000.000 Max. 1.100.000.000
Rancho Indah Estate	Jl Tb Simatupang, Jakarta Selatan Jl HOS Cokroaminoto, Tlp. 334848, 323678	14		300	300		36 54 70		
Taman Cipulir Estate	Ds. Cipadu, Tangerang Duta Merlin Bl C-53, Jl Gajah Mada 3-5, Tlp. 3803083, 7391613	13	400	100	90	10	45 54 90		
Taman Harmoni	Ds Pondok Cabe Udik, Tangerang Jl Balik Papan 17 B, Jakarta Tlp. 376291, 3450807, 3450839	5		rumah contoh	42	123	78,5	120	Min. 62.000.000 Max. 87.000.000
Taman Rempoa Indah	Jl Veteran Raya, Rempoa/Bintaro Tangerang, Tlp. 7360900, Fax. 7341249	10	300	210	207	3	45	72	Min. 51.925.600 Max. 188.639.200
Taman Surya Buana	Desa Cipadu, Kreo, Tangerang Jl Cileduk Raya (samping Hero Superstore)	6	250	100	60	40	55 68	105 105	
Tangkas Permai	Petukangan Selatan, Jakarta Selatan Jl. Kramat II/1, Kby. Lama Tlp. 7391914	10	150	125	125	25	70	150	80.000.000
Tanjung Barat Indah	Jl TB Simatupang, Pasar Minggu Jakarta Selatan, Telp. 7802133	18		371	296	75			180.000.000
Villa Asean	Jl Raya Pondok Cabe, Tangerang Mulia Tower Lt 15, Telp. 5222601, 5222686	3	100		40	60			
Villa Bintaro Indah	Desa Jombang, Kec Ciputat, Tangerang Pert Pulo Mas Bl IV/12 Telp. 4898092, 4714431, 4715137	10	700		180	520	36 45	90 120	
Villa Bukit Raya	Jl Raya Pondok Cabe, Tangerang Telp. 7491937, 4491938, 7491939	40	400			50	142	240	Min. 144.900.000 Max. 430.290.000
Villa Delima	Jl Karang Tengah Raya 9 B1 B-14, Lebak Bulus Jakarta Selatan, Telp. 7503001, 7503002	25	650	230	230		200m		Min. 55.000.000 Max. 175.000.000
Villa Inti Pamulang	Pamulang Timur Tangerang	20	475	65	9	56			
Villa Pamulang Mas	Desa Bambu Apus, Pamulang, Tangerang Jl Villa Ry Bl C1/80 (lokasi perumahan)	15		36	12	24			

(Rp) Saat ini	Naik %	Turun %	Fasilitas	Bank Penyedia KPR	Developer Alamat
Min. 380.000.000 Max. 1.400.000.000	26% 27%		Jaringan telepon, Listrik, Sistem keamanan berganda	BTN, Bank Niaga, BII, Bank Universal	**PT Bangun Tjipta Pratama** Gd Pratama Jl Pemuda 296, Tlp. 4894200
Min. 159.975.000 Max. 274.275.000			Shopping Mall, Lap.Tennis, tempat Ibadah	Bank Niaga, BII, Citi Bank	**PT Fadent Merapai Sindoro** Jl Teuku Cikditiro 116 Tlp. 334849, 323678
Min. 63.882.000 Max. 111.000.000			Lap. Tennis, taman, Central Parabola	Bank Papan Sejahtera, BUN	**PT Bumi Sarana Semesta** Duta Merlin Bl C-53, Jl Gajah Mada 3-5, Tlp. 3803083, 3809913
Min. 70.000.000 Max. 95.000.000	12% 9%		Kolam renang, Lap tenis, Jalan	Harmoni Bank	**PT Harmoni Mas** Tlp.
Min.55.240.000 Max. 200.680.000			Jaringan Listrik Bawah Tanah, Jaringan Telepon Bawah Tanah, Parabola 14 Channel, Tenis Court 2 Buah dari Granit	Bank Bali, Bank Niaga, Bank Danamon	**PT. Taman Rempoa Indah** Jl. Letjen S. Parman Kav H-1 Tlp. 530778, 5307789, 5307787
Min. 77.000.000 Max. 83.000.000			Sarana olah raga, Jaringan Parabola	BUN, BTN	**PT Mercu Buana Raya Contractors**, Gd Teja Buana Lt 2. Jl Menteng Raya 29, Tlp. 334435
96.000.000	20%		Taman Anak	Papan Sejahtera, Niaga, Bumi Putera, Universal	**PT Tangkas Baru** Jl Kramat Raya II/1. Kby. Lama Tlp. 7391914, 7393789, 7204790
Min. 250.000.000 Max. 541.632.000	38%		Lap tenis, Depo sampah, Penghijauan, Sal uran air	BII, Citi Bank, Lippo Bank, Bank Bali, BCA, Bank Danamon	**PT Haka** Jl KH Hasyim Ashari 71, Tlp. 321389, 321356
			Jalan, Penerangan, air, Jaringan telepon	BTN	**PT Sutiasco Prima** Mulia Tower Lt 15, Jl Gatot Subroto Tlp. 5222601
Min. 16.800.000 Max. 51.070.000				Bank Bira, BTN	**PT Galatta Guna** Tlp.
Min. 161.000.00 Max. 478.100.000	11% 11%		Jaringan listrik bawah tanah	BTN, Bank Danamon, Bank Danamon lain yang ditunjuk konsumen	**PT Setiawan Dwi Tunggal** Jl Pembangunan I/3 Tlp. 373070, 372848, 373034, 373057
Min. 230.000.000 - Max. 735.000.000			Jaringan listrik, Jaringan telepon	Bank Danamon, BII	**PT Villa Desta & PT Tunas Kwarta Cipta** Jl Karang Tengah 9 Bl B-14, Lebak Bulus Tlp. 7503001, 7503002
			Belum dibangun	Tamara Bank, Lippo Bank	**PT Altan Karsaprisma** Kby. Baru Mall 3-4, Jl Kby. Baru/2 Tlp. 7398119, 7220172, 7209890
Min. 55.000.000 - Max. 147.500.000			Jalan masuk memakai hotmik	Bank papan sejahtera, BTN, Bank swasta lain	**PT Bangun Centra Pamulang** Jl RS Fatmawati 45, Jakarta Selatan Tlp. 7504035, 7504036, 7690899

BALI VIEW, MENGUNTUNGKAN, TAPI HATI-HATI

Kenaikan harga tanah dalam delapan bulan terakhir ini di Cirendeu, Jakarta Selatan, mencapai 65 %. Kehadiran Bali View satu di antara puluhan kawasan perumahan dan resort di daerah tersebut semakin melambungkan nilai ekonomis kawasan itu. Benarkah, membeli rumah di Cirendeu menguntungkan ?

TATAN RUSTANDI

Ir. Lukman Purnomosidi

Maket Bali
Menghadirkan atmosfir Bali

Bali View tidak sekadar indah di iklan. Lokasinya cukup menjanjikan. Ia berada di segi tiga emas pertumbuhan di Selatan Jakarta. Diapit dua real estate besar. Yaitu Pondok Indah dan Bintaro Jaya.

Total investasi yang ditaburkan PT. (Persero) Widjaya Karya untuk mengembangkan lahan seluas 40 hektar ini mencapai Rp 300 miliar. Di sana dibangun sebanyak 65 unit rumah tinggal dan 55 unit *town houses*. Di lengkapi dengan berbagai fasilitas olahraga dan ruang publik lainnya, seperti kolam renang, lapangan tennis, *putting green, fitneen, golf range* dan sebagainya. Harga jual berkisar antara Rp 300 juta sampai Rp 600-an juta.

Menurut pengakuan Manejer pemasaran **Ir. Herlambang,** sampai saat ini sudah laku sekitar 75 persen. Sedangkan rumah yang paling laku adalah tipe Hibicus dengan harga Rp 462.720.000 dan Mirabilis seharga 426.840.000 masing-masing dengan luas bangunan 220 meter persegi dan luas tanah 490 meter persegi Serta Mirabilis dengan luas bangunan 254 meter persegi dan tanahnya 400 meter persegi.

Melihat perkembangan harga tanah di kawasan Cirendeu dan sekitarnya, dalam delapan bulan terakhir ini, terjadi kenaikan sampai 65 persen. Penyebabnya ada dua kemungkinan : Pertama bisa jadi karena hadirnya proyek-proyek perumahan eksklusif di kawasan tersebut, seperti Pratama Hills, Bukit Villa, Taman Rempoa dan sebagainya, sehingga mengangkat harga tanah di seki-

TATAN RUSTANDI

tarnya. Kedua, bukan tak mungkin disebabkan oleh banyaknya peminat yang melihat prospek yang menjanjikan untuk investasi di kawasan tersebut. Apalagi lokasinya masih berada dalam garis batas wilayah DKI Jakarta.

Adakah perkembangan di atas, berpengaruh pula bagi kenaikan harga tanah di perumahan Bali View? Walaupun keterangan dari Developer sulit diperoleh, namun sedikit banyak kenaikan harga tetap terjadi. Sekurangnya tentu menyesuaikan dengan tingkat inflasi. Dari pemantauan Bisnis Properti, kenaikan harga di beberapa kawasan perumahan di sekitar Cirendeu, berkisar antara 15 - 25 persen.

Membeli rumah di Bali view, untuk saat ini tampaknya menguntungkan. Dari kenaikan harga tanah saja, diperkirakan sudah diperoleh gain sebesar 20 persen setiap tahun. Kalau rumah tersebut dikomersialkan, dengan tingkat harga sewa $ 1500 perbulan, maka pendapatan setahun mencapai Rp 36 juta lebih. Harga ini mengacu kepada harga sewa *town houses* Bali View: $ 1000 untuk tipe kecil dan $ 3000 untuk tipe besar. Bila pendapatan ditambah dengan rata gain dari tanah, dikurangi dengan biaya-biaya, maka tingkat pengembalian modal bisa mencapai 25 persen. Artinya dalam tempo empat tahun modal sudah kembali.

Namun perlu kehati-hatian. Dengan tingkat harga jual sekarang, nilai harga lahan diperhitungkan sekitar Rp 500.000 - Rp 600.000 per meter. Harga itu sudah cukup tinggi untuk kawasan Selatan. Pertanyaanya apakah mungkin, tingkat kenaikan harga tanah di sini bisa bertahan di atas 20 persen setiap tahunnya pada masa-masa yang akan datang. Sebab, di dalam kota harga lahan dengan tingkat harga yang sama masih cukup luas ditawarkan.

Selain itu, prospek rumah sewa di pinggiran kota Jakarta, kini terancam dengan kehadiran berbagai apartemen dengan segala fasilitasnya. Sedangkan rumah sewa di kawasan Kemang, Prapanca, Cilandak masih menjadi pilihan tempat tinggal bergengsi dengan harga sewa yang cukup kompetitif.

Keunggulan

Developer Bali View, tentu sudah memperhitungkan masalah tersebut. Karena itu, seperti diungkapkan oleh **Ir. Lukman Purnomosidi,** Direktur Divisi Sarana Papan Wijaya Karya (Wika), target pasar yang hendak dibidik adalah kaum expatriates golongan atas. Mereka yang sudah jenuh betempat tinggal dan bekerja di gedung pencakar langit. Mereka yang ingin mencari nuansa baru, tinggal dengan suasana lingkungan yang dekat dengan alam. Meskipun ini merupakan target pasar *town houses,* tetapi dapat juga dijadikan acuan bagi target pasar rumah sewa di sini.

Keunggulan lain, yang ditawarkan proyek ini tentu desainnya yang khas arsitektur Bali. Atmosfer pulau dewata itu yang hendak dipindahkan ke Bali View ini. Mereka yang sehari-hari sibuk berada ditengah hutan beton Jakarta pada saat bekerja, kembali ke rumah memperoleh suasana yang lain sama sekali.

Dengan keunggulan tadi, Lukman tidak takut bersaing dengan apartemen yang juga menempatkan target pasar yang sama. *Town houses* ini, sambungnya, dibuat dengan konsep apartemen horisontal. Artinya seluruh manajemen, persis seperti kosep manajemen apartemen. Para tenants tinggal masuk dan semua fasilitas dapat dinikmati, dan tentu aman.

Obsesi WIKA

Lahan yang dikembangkan untuk proyek ini, semula tanah cekungan, rawa dan tegalan, dengan tingkat kesulitan

TATAN RUSTANDI

Investasi menguntungkan tapi perlu hati-hati. Salah satu bentuk bentu investasi di Bali View

yang cukup tinggi terletak di Desa Pisangan, Cirendeu, Kecamatan Ciputat. Tetapi seluruh jajaran Divisi Sarana Papan BUMN ini, memiliki obsesi untuk membangun kawasan permukiman eksklusif di lahan ini. Kontur lahannya memberikan nuasan lansekap yang memikat.

Mulai dikembangkan pada awal tahun ini sebagai lokasi perumahan dan town houses. WIKA tidak membebaskan langsung dari penduduk, melainkan membeli dari sebuah perusahaan lain pada tahun 1992. Perusahaan, yang tak disebutkan namanya itu, lah yang membebaskan dari rakyat. Informasi dari penduduk, menyebutkan lahan eksklusif itu, sebelumnya dibebaskan dengan harga Rp 40.000 meter persegi.

Langkah memperoleh lahan seperti itu lebih aman, kata **Ir. Sulfas Erts Anto MBA.**, Manajer Teknik Sarana Papan WIKA. Artinya tidak berhadapan langsung dengan penduduk yang terkena pembebasan yang kerap menimbulkan masalah yang pelik.

Memasuki kawasan Bali View, kita langsung disambut oleh suasana Bali. Desain-desain yang berangkat dari tradisi pulau dewata itu, membalut seluruh bangunan yang ada di sana. Hal ini beda misalnya dengan kawasan perumahan yang menawarkan ekskluvitas yang memfotocopy dari negara-negara barat, entah Amerika atau Eropa. Ini, sekali, mungkin keungulan Bali View.

Lalu-Lintas

Yang tak kalah pentingnya diantisipasi, adalah masalah lalulintas. Di sepanjang jalan Cirendeu Raya hingga Pondok Cabe atau paling tidak beberapa desa di sekitar Pondok Cabe dalam tiga tahun terakhir ini mengalami perkembangan yang sangat pesat. Tidak kurang dari tujuh kawasan perumahan, yang menemani Bali View di daerah ini, di antaranya Villa Bukit Raya, Pratama Hills, Taman Harmoni, Taman Rempoa, Villa Bintaro Indah, Permata Pamulang, Villa Delima. Dan beberapa lagi yang menempati lokasi sedikit ke pedalaman dan agak jauh dari jalan raya.

Barangkali yang akan menjadi persoalan adalah, seluruh perumahan yang ada di Pondok Cabe dan desa sekitarnya itu hanya memiliki dua jalan akses yang memadai. Yakni Jalan Raya Ciputat dan Jalan Raya Pondok Cabe - Pasar Jumat. Keduanya adalah jalan kecamatan dengan lebar sekitar 4 meter yang pada jam-jam sibuk, berangkat dan pulang kerja, macetnya bukan main.

Konon, jalan Cerendeu Raya, atau Jalan Raya Pasar Jumat-Pondok Cabe ini akan diperlebar menjadi 10 meter. Tapi kapan realisasinya, belum ada yang tahu. Masih butuh waktu yang cukup lama. Meskipun lokasi Bali View hanya berjarak sekitar 3 km dari *outer Ring Road*, agaknya masalah kemacetan lalu lintas, akan tetap menjadi beban, karena kapasitas jalan yang tidak memadai ▲

Mada Gandhi

Bogor River Valley: MEMANDANG NGARAI DARI JENDELA BUITENZORG

Sebuah permukiman dengan arsitektur Bogor Tempoe doeloe. Berada di antara punggung gunung Salak dan Sungai Cisadane atau di antara lembah dan ngarai. Inilah upaya menjual nostalgia Buitenzorg. Harganya mulai 130 juta - Rp 275 juta. Pangsa pasarnya masyarakat Bogor sendiri.

Di atas areal 40 ha, di punggung Gunung Salak, segera dibangun rumah-rumah bergaya Buitenzorg yang akan mengingatkan kita pada Bogor tempoe doeloe. PT Umawar Group developernya, memanfaatkan perpaduan antara arsitektur nostalgik itu dengan kondisi alam yang masih asli, indah dan ekslusif. Inilah dua unsur dominan yang akan dijual Umawar di Bogor River Valley (BRV).

Berbeda dengan permukiman lainnya yang ada di sekitar Bogor, sebut saja Bogor Like Side misalnya, memasang harga sampai Rp 425.000, tapi BRV dengan luas bangunan 350 meter persegi - 600 meter persegi dan luas lahan 125 meter persegi - 180 meter persegi mematok harga berkisar antara Rp 130 juta sampai Rp 275 juta. Harga lebih rendah ini dimungkinkan karena harga lahan di sekitar BRV baru Rp 275.000 meter persegi. Sementara di daerah sekitar Jagorawi misalnya sudah mencapai Rp 425.000 meter persegi.

Dari pintu tol Bogor, BRV yang menelan itu investasi mendekati Rp 80 miliar lebih itu, berjarak sekitar 4 km dari pintu tol Jagorawi.

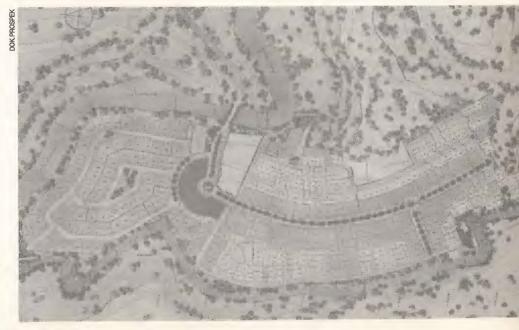
Keunggulan, adalah kondisi alam yang masih perawan dan ekslusif, dilengkapi berbagai fasilitas bagi sebuah kawasan. Kondisi asli ini dapat dilihat dari kawasan permukiman yang diapit dua sungai Cisadane dan Cipinang Gading. Kedua sungai ini bertemu di ujung bagian barat daya kawasan BRV. Di ujung tenggara ada air terjun setinggi 15 meter serta di tengah-tengah pemukiman terdapat mata air.

Di beberapa titik itu akan dibangun taman dan fasilitas umum, misalnya lapangan tenis, kolam renang, pusat kebugaran, *club house, jogging track,* masjid dan *commercial area.*

Seluruh pintu dan jendela permukiman ini diarahkan ke pesona alam sekitar. "Yang penting ada *landsekap* yang bisa dipandang secara lepas oleh penghuni" Kata Bagir Mulachela Direktur **Umawar Isasabluza.** Itu sebabnya semua rumah di BRV dibuat bertingkat dengan teras setengah tertutup seperti kebanyakan rumah jaman Belanda. Apalagi kontur tanah di kawasan ini berbukit-bukit.

"Kita ingin mengingatkan penghuni rumah ini akan Bogor tempoe doeloe," tambah Bagir. Gemercik air dan lirihnya angin lembah yang sejuk senantiasa datang setiap waktu. Rumah-rumah yang ada di sini memang dekat dengan sungai, hanya 15 sampai 20 meter saja. Lahan di antara rumah-rumah itu dengan sungai dibiarkan bebas terbuka. Di samping itu jalan-jalan di kawasan permukiman ini juga lebar, berkisar antara 10 meter sampai 22 meter. Sehingga luas bangunan seluruhnya tak lebih dari 40 persen dari seluruh luas BRV.

Bagir mentargetkan seluruh rumah di BRV habis terjual dalam waktu 30 bulan ▲ *MG*

DOK.PROSPEK

Bogor River Valley. *Kawasan permukiman yang diapit 2 sungai dan terletak di punggung Gunung Salak*

SOFT OPENING CINERE MALL

TATAN RUSTANDI

Warga perumahan Cinere dan sekitarnya tak perlu lagi pergi jauh untuk sekadar berbelanja. Berbagai kebutuhan barang kini dapat mereka beli di "Cinere Mall" (CM), yang akhir Oktober lalu melakukan *soft opening*. Pusat perbelanjaan berlantai tiga di areal 20.000 meter persegi, yang dibangun dengan biaya pinjaman dari Bank Dharmala dan Bank Industri sebesar Rp 35 milyar, itu direncanakan mulai berfungsi penuh pada Desember mendatang.

Sujono Barakrimba, Dirut PT Megapolitan Group, delevoper CM, mengakui bahwa pusat perbelanjaannya masih kalah megah dibandingkan Pondok Indah Mall (PIM)—yang letaknya tak terlalu jauh dari kawasan Cinere. Lokasi PIM ia sebut lebih luas dan strategis. Toh, ia optimis, CM dapat menyerap konsumen bertempat tinggal di Cinere dan Pondok Labu. Lebih dari 100 hektar kawasan Cinere, saat ini telah berubah menjadi perumahan dan dalam waktu singkat akan terus bertambah. Megapolitan Group adalah developer sebagian besar kompleks perumahan di Cinere, seperti Griya Cinere I, Griya Cinere II, Cinere Country dan Puri Cinere. "Jadi, prospek Cinere Mall cukup cerah," kata Sujono.

Apalagi, tambah Sujono, dalam hal arsitektur dan desain, CM tidak kalah dari Pondok Indah Mall. "Dan di sini ada Mc Donald, yang di PIM tidak ada," ujarnya berpromosi.

Optimisme Sujono agaknya tak berlebihan. Meski saat ini beberapa bagian CM masih dalam tahap finishing, ternyata sudah laku keras. Hanya tinggal 4% dari Mall berluas bangunan 28.000 meter persegi itu yang belum terjual. Megapolitan Group mematok harga sewa antara US$ 16 dan 30 per meter persegi, lebih rendah dari harga sewa rata-rata PIM yang di atas US$ 30 per meter persegi ▲

Muthiah Alhasany

MENCARI IDENTITAS ARSITEKTUR KOTA JAKARTA

Seperti apakah identitas arsitektur Kota Jakarta? Tema itu, dipilih IAI (Ikatan Arsitektur Indonesia) dalam seminar sehari yang diselenggarakannya 13 Oktober lalu di Jakarta Design Centre.

Para pembicara dalam seminar ini ternyata kesulitan untuk merumuskan seperti apa sebenarnya identitas arsitektur kota Jakarta. Pasalnya yang paling mendasar, Jakarta adalah sebuah kota para perantau dan para imigran. Kuatnya tradisi yang dibawa para pendatang dari daerah asalnya, menjadi kendala integrasi identitas arsitektur kota Jakarta.

Seperti dikemukakan **Ir. Tubagus Haedar Ali**, Direktur Tata Kota dan Tata Daerah Departemen Pekerjaan Umum, mencari arsitektur sebuah kota berarti menggali ciri-ciri yang menjadi kekhasan satu kota, baik yang baru maupun yang telah ada sebelumnya. Karena itu, segala kekhasan perkotaan yang ada harus dilihat sebagai kekayaan identitas kota.

Jadi, kata Tubagus, identitas arsitektur kota memang tidak bisa disimpulkan hanya ada satu. Sebagaimana halnya di negara-negara maju, seperti Eropa, Amerika, dan Australia juga tidak hanya memiliki satu identitas arsitektur kota. Kalau begitu, mungkin tema seminarnya yang harus diubah: bukan "**Mencari Identitas Arsitektur Kota Jakarta**", tetapi "**Menginventarisasi Identitas Arsitektur Kota Jakarta**".

Para penyaji makalah selain Tubagus, juga Ketua Umum IAI **Ir. Suntana, SE, MBA**, dan arsitek yang produktif menulis **Eko Budihardjo** ▲

Edo

RELOKASI KAMPUS SIS KE CITRALAND

Citraland City-Surabaya nampaknya terus berusaha mewujudkan citranya sebagai kota mandiri, dengan menyediakan segala prasarana yang menjadi kebutuhan warganya. Pertengahan Oktober lalu, Ciputra Group, developer Citraland City Surabaya, dan Yayasan Surabaya International School menandatangani kerjasama relokasi kampus Surabaya International School (SIS) di Citraland City, untuk tingkat pra-sekolah sampai level 12.

Relokasi kampus SIS akan memakan lahan seluas 5 ha. Cukup luas, karena kampus ini akan memiliki fasilitas pendidikan dan pengajaran yang lengkap dan moderen ditambah dengan fasilitas olah raga seperti kolam renang, lapangan volley dan basket, serta stadion mini. Juga tersedia aula kesenian dan teater, laboratorium komputer serta lab-lab lainnya. Seluruh ruangan Kampus SIS ber-AC. Bertindak sebagai developer relokasi SIS adalah PT Citraland Surya.

SIS yang semula bernama American Consulate School didirikan pada tahun 1971. Merupakan sebuah sekolah dengan pengantar bahasa Inggris untuk siswa asing yang bertempat tinggal di Surabaya dan sekitarnya. Di bawah pengarahan **Mrs. Barbara Cole** dan Konsulat Amerika, pada awalnya hanya diminati 14 siswa. Seiring dengan pertumbuhan investasi asing yang pesat di Jawa Timur, jumlah siswa SIS semakin hari semakin bertambah hingga mencapai 360 siswa pada saat ini.

Dan untuk menghadapi pertumbuhan siswa pada tahun-tahun mendatang, dimana SIS memproyeksikan akan terdapat kurang lebih 1.000 siswa pada tahun 2000, maka dibutuhkan kampus dan fasilitas baru untuk menampung siswa-siswa tersebut. Menyadari keterbatas lahan kampus SIS yang sekarang masih berada di Kupang Indah di atas lahan 1,2 ha sejak tahun 1979, maka SIS telah memutuskan untuk merelokasi kampusnya ke Citraland City.

Dari 1.000 ha rencana pengembangan CCS, 275 ha diantaranya meliputi zona pariwisata, 90 ha zona niaga, dan 635 ha zona permukiman, sampai saat ini telah masuk dalam pembangunan tahap pertama. Dimana pada tahap ini telah dibangun seluas 350 ha, yang meliputi 95 ha zona pariwisata, 55 ha zona niaga, dan 200 ha zone pemukiman ▲ *Edo*

RAJAWALI CONDOMINIUM

Suplai apartemen dan condominium bertambah marak dengan dipasarkannya Rajawali Condominium (RC) di Jl. Rajawali Selatan, Kemayoran, Jakarta Pusat. Condo yang kelak terdiri dari 3 tower — tiap tower terdiri dari 380 unit— dan 30 unit townhouses itu diharapkan selesai pembangunannya pada tahun 1995.

"Saat ini Rajawali Condominium telah terjual 53%," kata **Indri Gessa**, Direktur IPAC, yang turut memasarkan RC, kepada pers awal Nopember ini. RC dibangun oleh PT Jaya Nur Sukses, divisi properti Timur Djaja Group, bekerja sama dengan Pemda DKI melalui PT Sarana Jaya. PT Jaya Nur Sukses menguasai 78% saham RC dan 22% sisanya dimiliki PT Sarana Jaya.

Tanah seluas 2,8 hektar yang menjadi lokasi RC memang milik Pemda DKI. "Kami hanya investasi di bidang konstruksi dan fasilitas bangunannya," kata **Erwin Himawan**, yang mewakili PT Jaya Nur Sukses. Menurut Erwin, biaya pembangunan RC bukan berasal dari kredit bank, melainkan modal sendiri. Berkat kerjasama itu, pembangunan RC diharapkan berjalan lancar. "Terutama masalah perijinan, tak perlu khawatir," ujar Indri Gessa.

Menurut rencana, RC akan dilengkapi dengan supermarket, lapangan tenis, kolam renang, *fitness centre*, *jogging track*, taman bermain, tempat praktek dokter, restoran, *cafe*, gedung SD dan berbagai fasilitas lainnya seperti sarana parkir yang luas dan sistem keamanan 24 jam yang didukung peralatan modern. Luas unit condo di RC berkisar mulai 71 meter persegi sampai 284 meter persegi. Harga tipe unit 1 kamar US$ 33,000, 2 kamar tidur US$ 50,118 dan 3 kamar tidur US$ 57,177. Atau harga per meter persegi-nya mulai US$ 750.

Cara pembelian antara lain dengan membayar booking fee sebesar Rp 2 juta, kemudian membayar down payment 10%, dan sisanya dapat diangsur melalui KPR BTN dengan bunga 1% melalui developer atau bank-bank yang digunakan peminat itu sendiri.

Masalah pokok yang diperkirakan akan dihadapi para penghuni RC nantinya adalah kemacetan jalan. Untuk mengatasi hal itu, PT Jaya Nur Sukses merencanakan untuk membuat jalan tembus dari Jl. Rajawali Selatan ke Pademangan. "Jadi para penghuni Rajawali Condominium nanti tak perlu takut terjebak kemacetan," kata Erwin Himawan ▲

Muthiah Alhasany

Denah Lokasi Rajawali Condominium

AMBISI BANK BARU KE PROPERTI

Ada bank baru akan memprioritaskan pemberian kreditnya ke properti, pada saat otoritas moneter dan pengamat memberi '' warning'' ekspansi kredit di bidang ini. Bagaimana kesiapan dananya?

Adalah **Lunardi Widjaya,** komisaris Executive International Bank (EIB) yang memaparkan bahwa banknya akan membidikkan pemberian kreditnya pada otomotif dan properti. Walau diyakini ada bayang-bayang gelombang turun naik bisnis properti, pendatang baru dalam jajaran perbankan Indonesia ini optimistis; sektor itu akan berkembang lebih baik. Bagaimana strateginya?

Sebagai bank baru—diresmikan Agustus lalu, geliatnya memang masih belum begitu terlihat. Tapi setidaknya, ancang-ancang pembiayaan bank ini ke properti, seperti diungkapkan Lunardi pada pers ketika peresmian bank itu, cukup menarik perhatian. Apalagi dia hadir ketika awan hitam kredit macet masih menggelantungi langit perbankan nasional. Dan juga, ketika kredit macet di sektor properti masih menjadi misteri tersendiri.

TATAN RUSTANDI

Rodion Wikanto

Dengan titik berat sasaran pembiayaan ke properti, apakah EIB akan menspesialisasikan diri menggarap bisnis tersebut? Direktur EIB **Rodion Wikanto** tak mengingkari kalau untuk jangka panjang bank itu mungkin akan mengarah ke sana. Tapi sekarang, properti hanya menjadi salah satu bidikan pembiayaannya saja. "Prospek kredit ke properti bagus, karena jaminannya jelas," ujarnya.

Setelah dua bulan beroperasi, menurut Rodion, baru 16 persen kreditnya ke properti. Untuk masa datang, bank ini tampaknya juga belum mau memasang target muluk-muluk. Proyeksinya ke properti, dirancang hanya sampai 30 persen dari total kredit.

Awal pertama beroperasi, EIB baru menggarap kredit properti berupa KPR. Suku bunganya, menurut Radion bersifat efektif, dengan variasi angka mulai dari 18 sampai 21 persen. Memang, rentang suku bunganya terlihat begitu lebar. Ini karena besarnya bunga digantungkan pada persentase uang muka. Makin rendah uang muka yang disediakan debitur, makin tinggi suku bunga yang dipikulnya. Jika uang muka 10 sampai 20 persen, debitur akan kebagian suku bunga sampai 21 persen. Sedang jika uang muka 40 sampai 50 persen, nasabahnya bisa menikmati suku bunga 18 persen, lebih kurang sama dengan suku bunga KPR Bank Papan.

Akan halnya kredit properti dalam bentuk lain, seperti ke pembiayaan apartemen atau kompleks pertokoan, memang belum disentuh EIB. Maklum, usianya, ibarat bayi, masih "balita". Yang baru dilakukan berupa kredit modal kerja ke salah satu perusahaan kontraktor pembangunan apartemen. Di samping menyadari sumber dananya yang belum memadai untuk proyek-proyek besar, EIB juga memperhitungkan risiko bahwa apartemen tampaknya cendrung kelebihan pasok. "Membiayai properti tidak mudah. Tidak boleh salah langkah dan harus bisa melihat siklus bisnisnya," ujar Direktur EIB.

Soal sumber dana, memang bisa menjadi hal krusial. Sebagai bank baru, kemampuannya menyerap dana masyarakat masih kecil. Dan, kalau pun dari dana masyarakat sudah memadai, jangka waktu dana itu juga pendek. Sedangkan kredit ke properti umumnya berjangka waktu panjang. Pengamat perbankan **Riyanto** juga mengakui hal ini bisa menjadi masalah bagi bank yang akan terjun ke pembiayaan properti. "Bisnis properti memerlukan banyak dana," tanggap Riyanto kepada **Setiawan** dari *Bisnis Properti.* Karena itu, menurut Riyanto, komisaris beberapa bank swasta itu, sumber dana masyarakat

yang berjangka panjang dalam bentuk obligasi, bisa menjadi alternatif. Masalahnya, apakah sebuah bank yang baru beroperasi sudah memenuhi syarat dan mampu menerbitkan obligasi. Lalu, sejauh mana obligasi yang dikeluarkan menarik masyarakat pemilik dana.

Bagi EIB, menyiasati kesenjangan sumber dana dengan jangka waktu kredit ini, tidak dengan mengutak-atik sumber dana. Tapi, pos perkreditanlah yang diatur sedemikian rupa. Khusus terhadap pembiayaan properti, bank ini belum melayani permintaan kredit berjangka panjang, Sehingga, terhadap KPR sekalipun, jangka waktunya didisain hanya untuk jangka waktu paling lama 5 tahun. Sedang sumber dana yang digunakan, selain dana masyarakat, juga dengan mengeruk dari modal sendiri, Bank milik kelompok usaha ADR ini memiliki modal disetor sejumlah Rp 15 miliar.

Dirut BTN **Towil Heryoto** melihat, bagi bank yang belum kuat sumber dananya, memberikan KPR dengan jangka waktu pendek, bisa menjadi artelnatif. "Bank swasta yang baru terjun ke KPR, harus menyesuaikan diri dengan kemampuan dananya, tidak harus jangka panjang seperti BTN dan Bank Papan," tutur Towil. Dan, sebagai bank yang selama ini dikenal spesialis membiayai perumahan, BTN menyambut baik kehadiran banyaknya bank swasta yang menggarap KPR. Menurutnya, semakin banyak bank yang melayani KPR, makin baik. Karena, pangsa pasar rumah, khususnya untuk menengah ke bawah, masih sangat luas dan tidak terbatas. Mantan direktur Bapindo itu malah menantang perbankan swasta untuk bersaing secara sehat dengan bank pemerintah itu, baik dalam tingkat suku bunga maupun pelayanan pada nasabah. "Mari kita bersaing dalam memberikan pelayanan pada nasabah, sehingga nasabah punya banyak pilihan," papar Towil.

Bagi bank baru seumpama EIB, untuk tampil sebagai bank pembiayai properti, agaknya perlu lebih mempersiapkan diri. Bak anak harimau yang baru lahir, bank baru ini agaknya masih dalam taraf belajar mengaum. Padahal, untuk menggarap dunia properti, diperlukan "harimau-harimau" dewasa nan lebih kuat taring dananya ▲

Pria Takari Utama

Executive Intenational Bank, Baru menggarap KPR

TATAN RUSTANDI

PENURUNAN SUKU BUNGA DAN PEMBIAYAAN PROPERTI

Oleh **Priasmoro Prawiroardjo**

Walau tidak dikhususkan arah pembiayaannya ke properti, tetapi seperti proyek-proyek ekonomi pada umumnya, tentulah setiap penurunan suku bunga bank selalu berdampak positif. Maksudnya, tiap ada penurunan suku bunga, ada kecenderungan naik permintaan proyek yang memerlukan pembiayaan bank. Sementara siteris-paribus faktor lainnya, seperti penawaran dananya, tidak berubah. Dalam kasus proyek properti juga berlaku kecenderungan yang sama : bila ada penurunan suku bunga kredit bank, harga properti bisa lebih murah dan lebih banyak yang bisa membeli.

Namun, ada permasalahan khusus dalam pembiayaan properti selama ini, yaitu sifat latah beramai-ramai membangun. Akibatnya penawaran properti terlalu banyak, sehingga banyak pula yang tidak mendapat pembeli atau penyewa. Akibatnya lagi, kredit jadi macet, pembangunan ikut macet dan ini berdampak negatif pada ekonomi umumnya serta pengangguran khususnya.

Pertanyaannya, mengapa pengusaha-pengusaha besar dan menengah besar sangat tertarik ke usaha bisnis properti? Pertama, bisnis ini kongkret. Kelihatan bentuk hasilnya berupa gedung-gedung, daerah perumahan mewah atau sederhana dan seterusnya. Ini benar-benar memberi kebanggaan, bak tugu peringatan bagi pengusaha yang membangun atau pemiliknya bahkan bagi bank yang membiayainya.

Kedua, di atas kertas -- dengan segala kalkulasinya, proyek properti selalu mendatangkan keuntungan yang besar. Terutama dari pembelian harga tanah yang murah dari pemilik pertama yang umumnya petani atau anggota masyarakat lainnya, yang memang dengan tanahnya yang tidak seberapa besar itu tidak banyak mendatangkan hasil. Namun, pada akhirnya harga tanah tadi juga tidak terlalu murah, sebab biaya pembebasan lahan mahal ditambah biaya ekstra dan pengurusan yang berbelit-belit. Bagi pengusaha properti yang sudah berpengalaman, semua itu bisa dikalkulasikan dan juga cepat atau lambat pengurusannya pun hanya soal berapa biaya yang mesti dibayar. Akhirnya, mahal-murahnya lahan ini juga relatif, karena walaupun harga lahan sudah begitu tinggi per meter persegi, tetapi bila di atasnya dibangun perkantoran atau kondominium bertingkat tinggi, tentu nilai ekonomisnya makin tinggi. Juga relatif terhadap harga jualnya nanti, bila bisa dijual berlipat kali tentu harga beli yang mahal pun relatif menjadi "murah".

Ketiga, yang menarik dalam bisnis properti adalah luasnya jaringan usaha lain yang terkait dan bisa berbuat banyak buat pemerintah dan masyarakat karena bisa membangun sarana ekonomi (jalan, saluran air, listrik dan lain-lain), sekolah, tempat ibadah, pertokoan dan sebagainya. Jadi pembeli besar bagi perusahaan-perusahaan lain, mulai dari semen, batu bata, pasir, kayu, kunci rumah dan sebagainya. Semua itu bisa menjadi sumber keuntungan sendiri bila pandai mengaturnya.

Keempat, dari segi permintaan pasar, bagi yang berani investasi secara modern dan luks, juga bisa menggaet penghuni/penyewa properti atau kantor yang lama. Sehingga, yang jadi korban bisa pengusaha properti yang sudah ada. Tentu semua itu akan menjadi kompetisi yang keras, seperti halnya tarif sewa perkantoran di Jakarta.

Kemudian, sudah banyak diketahui, bidang properti besar risikonya. Pasang surut bisnis properti selalu jadi diskusi analis ekonomi yang tidak pernah berhenti. Ada gelombang siklus yang mesti dihadapi. Untuk ini, setiap pengusaha properti harus bersiap terutama dengan sumber dana yang bisa dimobilisir dalam jumlah besar dan murah. Sekali terjun ke bisnis ini harus bisa dikerjakan sampai selesai. Bila tidak, proyeknya macet karena likuiditasnya terhenti. Keadaan ini bisa terlihat pada beberapa proyek perkantoran dan hotel di berbagai kota dewasa ini. Proyek itu bukannya mendatangkan pendapatan, malah biaya yang terus ke luar dan menjadi kredit macet bagi banknya.

Di sinilah kekhasan pembiayaan bisnis properti, terutama dalam hubungan tersedianya dana murah dari bank dalam dan luar negeri. Tidaklah terlalu sulit untuk mencari pembenaran bahwa sebagian besar gedung-gedung yang sedang dan akan terus di bangun di Jakarta dan sekitarnya adalah dibiayai dari kredit bank. Terutama dari kredit luar negeri yang saat ini sedang rendah karena usaha mengangkat ekonomi dari resesi di negara industri. Pengusaha-pengusaha asing atau pengusaha kuat Indonesia bisa menarik dana murah dari luar negeri. Tengoklah, berapa miliar dollar biaya proyek Central Bussines District di pinggir Jalan Jenderal Sudirman di Jakarta itu. Begitu juga kota-kota satelit sekitar Jakarta yang saling berlomba dibangun dengan fasilitas rekreasi yang serba modern.

Dengan menurunnya tingkat bunga perbankan luar negeri, suatu peluang pula bagi perbankan Indonesia untuk menurunkan tingkat bunga deposito dan tabungan, tanpa kuatir akan ada pelarian modal ke luar negeri. Dengan tingkat inflasi Indonesia yang relatif masih tinggi, bunga riil (tingkat bunga nominal minus tingkat inflasi) bisa nol atau malah negatif. Akibatnya, pemilik deposito besar banyak yang mengalihkan investasinya ke pembelian rumah-rumah dan kondomonium, dengan memakai dana eks deposito sebagai uang muka dan mendapatkan KPR dari perbankan.

Di lain pihak, bagi bank sendiri pembiayaan KPR dinilai relatif kurang besar risikonya, karena rumahnya itu sendiri bisa diikat sebagai agunan kredit. Sehingga, di tengah suasana sindrom kredit macet perbankan dan banyaknya likuiditas perbankan dewasa ini, KPR merupakan jalan keluar yang lumayan untuk operasi bank sebagai sumber keuntungan.

Sampai kapan suasana "boom" pembiayaan properti ini akan bertahan? Perbankan tidak akan pernah bisa menahan diri, selama dua faktor objektif — banyak permintaan KPR dan bank masih kebanyakan likuiditas — terus berlangsung, yaitu banyaknya properti yang yang tidak dapat penyewa atau pembeli. Dan, ketika itu kredit macet terjadi serentak secara besar-besaran. Satu tahun, dua tahun lagi ... wallahualam.

** Penulis, Vice President Bank BNP Lippo.*

HARGA TANAH POROS LINGKAR SELATAN SUDAH CUKUP TINGGI

Terbangunnya jalan lingkar luar, poros Pondok Indah di Barat dan Kampung Rambutan di Timur, telah mendorong lahirnya pusat-pusat pertumbuhan baru di Selatan Jakarta sampai ke batas wilayah. Kawasan permukiman berkembang cepat, seperti Rancho Indah, Tanjung Mas Raya, Tanjung Barat Indah di kawasan Pasar Minggu. Pratama Hills, Gardens Home Vilages di ujung Barat.

Poros jalan ini membawa dampak terhadap harga dan frekuensi penjualan tanah. Survei yang dilakukan Bisnis Properti, menunjukkan bahwa rata-rata harga sudah di atas Rp 300.000 permeter persegi. Bahkan ada yang mencapai antara Rp 700.000 hingga Rp 800.000 permeter persegi.

Harga di sekitar jalan poros ini, diikuti secara variatif oleh lahan-lahan yang berada di sepanjang jalan yang memiliki akses ke sini. Seperti Lenteng Agung - Pasar Minggu, Cilandak, Cinere, Lebak Bulus dan Cirendeu. Daerah-daerah inilah yang banyak di buru oleh land seekers. Mereka membeli tanah sebagian besar untuk investasi.

Ketersediaan lahan di wilayah ini masih cukup besar, baik untuk permukiman maupun komersial. Namun harganya sudah melangit, untuk ukuran wilayah kota. Simaklah harga jual yang dipatok Tanjung Barat Indah, berkisar Rp 650.000 sampai Rp 700.000 permeter persegi. Garden Home Villages mematok Rp 700.000. Bumi Karang Indah dalam tempo setahun harga tanahnya naik dari Rp 688.500 tahun 1992 menjadi Rp 765.000 pada tahun 1993. Tentu harga tersebut sudah termasuk biaya pematangan dan investasi untuk prasarana.

Harga yang ditawarkan para developer ini sekaligus mengatrol harga tanah rakyat di sekitarnya. "Bahkan bisa mencapai 100% ," kata seorang developer. Kini harga untuk lahan berstatus girik saja sudah mencapai di atas Rp 200.000 permeter persegi. Begitu disertifikatkan, harga tersebut langsung melambung menjadi di atas Rp 300.000 permeter persegi. Namun harga tersebut, masih jauh lebih rendah dengan yang ditawarkan para developer. Bisa sampai setengahnya.

DOK BISNIS PROPERTI

Walaupun harga tanah di wilayah Selatan terus membumbung, namun koefisien dasar bangunan (KDB) sesuai dengan peraturan Pemda DKI Jakarta, tetap 20%. Artinya yang dapat dibangun, hanya sekitar 20% saja dari luas tanah. Karena wilayah ini, menurut RUTR DKI dijadikan area resapan air (*cacthment area*) untuk Jakarta. Karena itu harus hati-hati. Pada titik tertentu, nilai tanah akan sangat mahal sekali, dibandingkan dengan alokasi pemanfaatannya.

Dari survei Bisnis Properti, harga tertinggi saat ini berkisar antara Rp 1.000.000 sampai Rp 1.250.000. Dibandingkan harga tertinggi tahun lalu, berkisar Rp 600.000 sampai Rp 700.000 permeter persegi. Apabila dilihat dari sini, terdapat kenaikan berkisar antara 66% sampai 78%. Tinggi memang.

Untuk kawasan permukiman, harga di atas sudah tergolong tinggi. Tampaknya untuk bergerak lebih tinggi lagi agak sulit, kecuali untuk kawasan komersial. Atau Pemda DKI mengubah KDB yang sudah ditentukan ▲

Bineratno

Lokasi	Status	Harga Antara			Rencana
Kecamatan Kebayoran Baru **Kel Selong, Gunung, Kramat Pela, Gandaria Utara, Cipete Utara, Pulo, Melawai, Petogogan, Rawa Barat, Senayan.**					
Jl. Wijaya Timur Raya	HGB	1.934.000	-	2.091.000	Res/Kom
Jl. Dempo, Kebayoran Baru	HGB	1.934.000	-	2.091.000	Residensial
Jl. Gandaria II	HGB	977.000	-	1.000.000	Residensial
Jl. Hangjebat II	HGB	2.444.000	-	2.572.000	Residensial
Jl. Hangtuah Raya	HGB	2.091.000	-	2.261.000	Residensial
Jl. Pakubuwono VI	HGB	2.091.000	-	2.261.000	Residensial
Jl. Ophir II, Pakubuwono VI	HGB	1.341.000	-	1.409.000	Residensial
Jl. Raya Kebayoran Baru	HGB	1.049.000	-	1.655.000	Res/Kom
Jl. Birah II Blok S	HGB	1.934.000	-	2.091.000	Residensial
Jl. Arteri, Tmn Gandaria Ry	Girik	748.000	-	855.000	Res/Kom
Kecamatan Kebayoran Lama **Kel Grogol Utara, Selatan, Cipulir, Kby Lama Selatan, Utara, Ulujami, Petukangan Utara, Selatan, Pondok Pinang, Pesanggrahan, Bintaro.**					
Kav Deplu, CIleduk	HGB	262.000	-	308.000	Residensial
Jl. Boulevard, Tmn Cipulir	HGB	308.000	-	362.000	Residensial
Jl. Pusri, Petukangan Utara	SHM	223.000	-	262.000	Residensial
Jl. Pinang Emas X, Pdk Indah	HGB	748.000	-	855.000	Residensial
Jl. Kartika Utama, Pdk Indah	HGB	1.789.000	-	1.934.000	Residensial
Jl. Alam Elok	HGB	1.655.000	-	1.788.000	Residensial
Jl. H. Muhi, Pdk Pinang	HGB	362.000	-	426.000	Residensial
Jl. Bintaro Permai Ry	Girik	262.000	-	308.000	Residensial
Kav Villa, Rengas, Bint Jaya	HGB	223.000	-	262.000	Residensial
Komp DPR, Bintaro Jaya	SHM	262.000	-	308.000	Residensial
Jl. Mesjid, Bintaro	Girik	73.000	-	91.000	Residensial
Bintaro Sektor II Blok L	HGB	308.000	-	362.000	Residensial
Jl. Ulujami Raya	Girik	573.000	-	655.000	Res/Komm
Jl. Johar, Tanah Kusir	SHM	501.000	-	573.000	Residensial
Jl. Delman Kencana V, Bendi	SHM	223.000	-	262.000	Residensial
Jl. Benda Terusan	SHM	178.000	-	223.000	Residensial
Jl. Panjang Perm Hijau II	Girik	262.000	-	308.000	Res/Kom
Jl. Raya Cirendeu	Girik	308.000	-	362.000	Res/Kom
Jl. Galur, Cirendeu Ry	SHM	223.000	-	262.000	Res/Kom
Jl. Cabe I, Cirendeu	SHM	178.000	-	223.000	Residensial
Perumh Bukit Cirendeu	SHM	142.000	-	178.000	Residensial
Jl. Legoso, Ciputat	SHM	142.000	-	178.000	Residensial
Jl. Ciputat Raya	Girik	426.000	-	501.000	Residensial
Jl. Ry Pdk Pucung, Ciputat	SHM	55.000	-	75.000	Residensial
Kecamatan Cilandak **Kel Cipete Selatan, Gandaria Selatan, Cilandak Barat, Lebak Bulus, Pondok Labu.**					
Jl. Arteri Raya Prapanca	HGB	748.000	-	855.000	Res/Kom
Jl. Cipete Raya	SHM	855.000	-	977.000	Res/Kom
Jl. Pelita, Abdul Majid, Cipete	SHM	855.000	-	977.000	Residensial
Jl. H Abdul Majid, Cipete	SHM	655.000	-	748.000	Residensial
Jl. Puri Sakti II, Cip Selt	SHM	308.000	-	362.000	Residensial
Jl. H. Jian, Cipete	SHM	655.000	-	748.000	Residensial
Jl. Cilandak Tengah II	HGB	426.000	-	501.000	Residensial

Lokasi	Status	Harga Antara			Rencana
Jl. H. Nawi	SHM	855.000	-	977.000	Res/Kom
Jl. Bahari Raya,Fatmawati	SHM	262.000	-	308.000	Residensial
Komp Pertamina,Fatmawati	SHM	748.000	-	855.000	Residensial
Jl. Lebak Bulus III	SHM	65.000	-	748.000	Residensial
Jl. Karang Tengah Ry	Girik	426.000	-	501.000	Res/Kom
Jl. Lebak Bulus II	SHM	748.000	-	855.000	Residensial
Jl. RS Fatmawati,Pdk Labu	SHM	977.000	-	1.086.000	Res/Kom
Jl. H. Saleh, Pdk Labu	Girik	178.000	-	223.000	Residensial
Jl. Pinang, Pondok Labu	SHM	308.000	-	362.000	Residensial
Jl. Pinang Ry Bawah,Pdk Labu	SHM	426.000	-	501.000	Residensial
Jl. Andara, Pondok Labu	SHM	308.000	-	362.000	Residensial
Jl. Swakarya Bawah,Pdk Labu	SHM	501.000	-	573.000	Residensial
Jl. Jati Indah Raya, Golf	Girik	501.000	-	573.000	Res/Kom
Jl. Pangkalan Jati II	Girik	178.000	-	223.000	Res/Kom
Jl. Margasatwa Raya	Girik	308.000	-	362.000	Res/Kom
Megapolitan Est Blok H	HGB	262.000	-	308.000	Residensial
Jl. Berlian II	HGB	262.000	-	308.000	Residensial
Jl. Raya Cinere	SHM	426.000	-	501.000	Res/Kom
Jl. Bukit Cinere	Girik	223.000	-	262.000	Resdiensial
Jl. Pluto Dalam,Cinere	SHM	142.000	-	178.000	Residensial
Jl. Jupiter Ry,Villa Cinere	SHM	573.000	-	655.000	Residensial
Jl. Jepara,Blok M Cinere	SHM	262.000	-	308.000	Residensial
Jl. Tanjung,Cinere Est	HGB	426.000	-	501.000	Residensial
Jl. Klp Sawit,Lembah Cinere	HGB	178.000	-	223.000	Residensial
Bukit Cinere,Kav Pertamina	Girik	178.000	-	223.000	Residensial
Jl. Legoso Raya	SHM	55.000	-	73.000	Res/Kom
Kecamatan Pasar Minggu Kel Pejaten Barat, Timur, Pasar Minggu, Kebagusan, Tanjung Barat, Jati Padang, Ragunan, Cilandak Timur, Lenteng Agung, Jagakarsa, Ciganjur, Srengseng Sawah.					
Jl. Ring Road,Jatipadang	Girik	855.000	-	977.000	Komersial
Jl. Lingkar Selatan,Cldk	Girik	1.207.000	-	1.341.000	Komersial
Jl. Buncit Raya	SHM	1.341.000	-	1.490.000	Komersial
Jl. Raya KKO,Cilandak	Girik	748.000	-	855.000	Residensial
Jl. Cilandak I	SHM	855.000	-	977.000	Residensial
Jl. Siaga Ry, Pejaten Brt	SHM	573.000	-	655.000	Res/Kom
Jl. Pejaten Barat	Girik	655.000	-	748.000	Res/Kom
Jl. Pejaten Barat II	SHM	655.000	-	748.000	Residensial
Jl. Tanjung Barat Slt	Girik	178.000	-	223.000	Res/Kom
Jl. Jatipadang Poncol	HGB	223.000	-	262.000	Res/Kom
Gg Kelapa,Jatipadang	HGB	262.000	-	308.000	Residensial
Gg Ataubah, Buncit IV	Girik	178.000	-	223.000	Residensial
Komp Warung Buncit Indah	SHM	977.000	-	1.086.000	Residensial
Komp Rancho Indah Est	HGB	573.000	-	655.000	Residensial
Jl. Poltangen Ry,Gg JAI	SHM	537.000	-	655.000	Residensial
Jl. Rawa Bambu I,Psr Minggu	HGB	537.000	-	655.000	Residensial
Jl. Warung Jati Barat,Rgn	SHM	977.000	-	1.091.000	Residensial
Kav DKI Blok B,Srengseng	HGB	142.000	-	178.000	Residensial
Jl. Jati Pdg Ry,Kebagusan	Girik	223.000	-	262.000	Residensial
Jl. Moh Kahfi,Jagakarsa	Girik	142.000	-	178.000	Res/Kom

TIME SHARE : INVESTASI BERLIBUR

Banyak kiat untuk merebut pasar. Tergantung kejelian manajemen melihat peluang. Balisani Hotel contohnya. Di tengah pasar yang lesu, dia menawarkan sistem timeshare *kepada konsumen. Untuk investasi berlibur. Hasilnya sama-sama untung.*

ISTIMEWA

BALISANI BEACHSIDE SUITES*, MELEPAS DIRI DARI ARENA BAJAK- MEMBAJAK TAMU HOTEL*

Hotel berbintang yang berlokasi di Pantai Kuta,Bali, ini sempat hampir terjerembab oleh situasi pasar lesu beberapa waktu yang lalu. Hampir seluruh hotel di Bali banting harga, sekaligus menawarkan paket-paket yang pada intinya: asal kamar terisi.

Menghadapi situasi demikian, manajemen Balisani melihat peluang untuk menjual hak *vocation ownership* kepada pelanggan dengan sistem *time sharing*. Artinya, pelanggan yang membeli hak tersebut dapat menginap di hotel ini selama 7 hari dalam satu tahun, untuk masa kontrak yang disepakati bersama antara pihak manajemen dan pembeli.

Kalau tidak digunakan, hak tersebut dapat dijual kepada tamu lain yang memerlukannya. Dari situ pemilik hak memperoleh pendapatan sesuai dengan harga pasar yang berlaku.

Pasar Captive

Keuntungan sistem ini bagi para wisatawan, selalu mendapat kepastian tempat pada waktu-waktu *peak season*. Sebaliknya bagi manajemen, mereka sudah punya pasar yang *captive* selama jangka waktu tertentu. Tidak perlu khawatir dengan pasar yang lesu, *tight money policy*, perang atau gejolak ekonomi dan politik lainnya.

Balisani mematok jangka waktu 14 tahun, untuk para pembeli hak berlibur, dengan harga antara US$ 5000 sampai US$ 9500. Setiap pembeli langsung menjadi *member* Balisani Club. Ternyata minat dari

para wisatawan, lokal maupun mancanegara cukup tinggi. Sebelum *grand opening* saja, kata Charlie Tendean, General Manager Balisani Club, sudah terjaring sebanyak 70 member. Sejak grand opening 18 Oktober lalu sampai sekarang, sudah terjaring 100 member lebih.

Melihat animo masyarakat terhadap program ini, Balisani menar-getkan dapat menggaet sebanyak 8000 member dalam dua tahun. Atau sekitar 16 orang per-hari. Apabila angka tersebut tercapai, manajemen Balisani boleh uncang-uncang kaki. Sebab dengan jumlah member sebanyak itu, berarti 98% lebih kamarnya terjual sudah selama 14 tahun. Artinya untuk member saja dibutuhkan sebanyak 56.000 room-day pertahun. Sedangkan total room day hotel ini hanya 57.600. Manajemen tinggal menjual sisanya sebanyak 1600 room-day.

Selain itu Balisani akan mendapat suntikan dana segar dalam dua tahun sekitar US$ 57.80 juta. Dengan begitu, manajemen perusahaan ini akan terhindar dari *cost of fund*, sebaliknya bisa melakukan efisiensi sampai sebesarUS $ 7,8 juta pertahunnya. Dilihat dari gambaran kasar ini, memang program ini sangat menjanjikan.

TATAN RUSTANDI

CHARLIE TENDEAN
PROGRAM INVETASI BERLIBUR

Transferable

Dengan sistem ini, bukan hanya perusahaan yang diuntungkan, tetapi juga member. Selain berbagai kemudahan sebagai member, hak menginap yang sudah pasti selama 14 tahun, dapat memilih kamar di kelasnya, sesuai dengan member fee yang dibayar, juga memperoleh kemudahan dalam pertukaran kesempatan berlibur. Sebab Balisani Club berafiliasi dengan Resort Condominium International (RCI) yang mengatur pertukaran berlibur di lebih 2.500 resort di Eropa, Amerika, Afrika dan Asia.

Keuntungan lain, para member terhindar dari gejolak kenaikan harga kamar pada saat *peak season*. Harga yang telah dibayarkannya pada saat membeli hak pakai selama 14 tahun tersebut adalah tetap. Bila dihitung-hitung, seorang member yang membeli hak pakai dengan harga tertinggi US$9500, hanya membayar sewa sebesar US$ 96.90 permalam. Dibandingkan dengan harga yang dibayar non member, sekitar US$ 256 permalam, maka terjadi penghematan sebesar US$ 159.40 permalam.

Bila dihitung sacara kotor, sebenarnya member hanya membayar untuk enam tahun saja. Selebihnya boleh dikatakan, menginap gratis. Coba hitung. Bagi member yang membeli hak tertinggi $ 9.500, setiap malam menginap di hotel ini, berhemat sebesar $159.40. Dalam setahun dia akan menghemat sebesar $ 1,115.80. Ditambah dengan perkiraan kenaikan harga dan sebagainya, maka modal sudah kembali dalam tempo enam tahun. Sisanya yang delapan tahun merupakan bonus. Enak bukan.

Hak pakai ini sifatnya *tranferable*. Artinya, apabila sudah bosan bisa dijual kepada orang lain. Atau kalau dalam tahun ini malas berlibur ke Bali, member dapat menjual kamar kepada tamu lain dengan tingkat harga pasar. Tinggal kontak PT. Balisani Sentrawisata, manajemen hotel ini. Uang sewa bisa langsung diterima, setelah dipotong biaya-biaya administrasi tentunya. Atau dapat pula dipinjamkan kepada sahabat sebagai hadiah berlibur. Bagi sebuah perusahaan, dapat pula memberikan bonus liburan kepada karyawannya dengan menggunakan fasilitas ini.

Member juga bisa mewariskan keanggotaannya kepada anak atau cucunya jika member tersebut meninggal atau sudah tidak mampu lagi fisiknya untuk berlibur.

"Inilah program investasi berlibur," kata **Chalie Tendean**. Ia benar. Lewat program ini, bisa berlibur sembari beruntung ▲ *Yusran Edo Fauzi*

Konsultasi Marketing

PROSPEK PEMASARAN RUKO

Bapak Ong Kie Gwan yth,

Kami bermaksud membangun ruko (rumah toko) di satu kawasan. Prinsip-prinsip dasar apa saja yang perlu kami jadikan pegangan agar ruko tersebut memiliki prospek pemasaran yang baik?

Dapatkah Bapak membuatkan rangking kawasan komersial yang strategis di DKI Jakarta untuk dibangun ruko? Jika mungkin dengan menyebutkan kekhasan dan prospek kawasan masing-masing ?

Demikianlah, atas jawaban Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,
Ir. Heru Santoso
Jl. Sungai Sambas VI/1G
Jakarata Selatan

Sdr. Heru Santoso Yth.,

Sebenarnya saya akan dapat memberikan saran-saran yang lebih detail dan kongkrit, jika Anda menyebutkan di kawasan mana Anda akan membangun ruko. Tetapi, baiklah saya akan menjawab sesuai dengan pertanyaan yang Anda ajukan.

Ruko adalah bangunan sederhana yang sangat efisien penggunaannya : bisa berfungsi sebagai rumah, toko, kantor dan dagang (bangunan komersial). Jadi, prinsip utama yang harus dipertimbangkan sebelum membangun ruko, adalah memilih lokasi. Pilihlah lokasi yang dari semula memang sudah menjadi kawasan komersial, pusat pertokoan, perkantoran, perdagangan dan pusat bisnis (contoh: Pasar Blok M, Gajah Mada, Hayam Wuruk, dan lain-lain), sekalipun harga tanah untuk daerah-daerah ini relatif sudah tinggi.

Kawasan-kawasan ini akan segera kehabisan lahan untuk pengembangannya, karena minat memiliki ruko di daerah tersebut pasti sangat besar. Maka pilihan lainnya adalah kawasan yang merupakan perluasan dan pengembangan dari pusat bisnis tersebut. Sebagaimana dulu, daerah sekitar Jl. Gajah Mada dan Hayam Wuruk merupakan pengembangan kawasan kota, dan Jl. Panglima Polim merupakan pengembangan kawasan Blok M. Bila Anda membangun ruko di kawasan-kawasan ini, tentu akan mudah memasarkannya. Bahkan sebelum selesai dibangun sudah akan habis terjual, dengan harga tinggi pula.

TATAN RUSTANDI

Ong Kie Gwan, Marketing Director Modern Land

Lain lagi membangun ruko di kawasan perumahan. Secara prinsip, akan memiliki nilai komersial saat kebutuhan masyarakat di sekitar perumahan tersebut mulai muncul. Sudah lazim, bilamana suatu kelompok perumahan telah banyak dihuni, maka sarana yang menampung kebutuhan sehari-hari akan sangat dibutuhkan, dan .... apalagi jika bukan ruko! Lokasinya usahakan agar terletak di jalan masuk utama (Main Entrance) atau di jalan raya umum depan dan dekat fasilitas *one stop shopping.* Perhitungkan titik jenuh di daerah tersebut, sebagai contoh dapat dilihat kawasan Kelapa Gading, Pondok Indah, Green Garden, Taman Kebon Jeruk.

rangking lokasi yang layak dibangun ruko :

1.	Blok M.	Pasar	Tanah langka
2.	Jl. Panglima Polim	Bisnis	Tanah langka
3.	Mangga Dua	Grosir	Pengembangan
4.	Kota	Bisnis	Tanah langka
5.	Roxy Mas	Pertokoan	Developer
6.	Petojo, Caringin, Tomang Raya	Bisnis	Pengembangan Kota
7.	Pondok Indah	Perumahan	Developer
8.	Kelapa Gading	Perumahan	Developer
9.	Green Garden	Perumahan	Developer
10.	Taman Kebun jeruk	Perumahan	Depeloper

Pilihan lainnya, carilah lokasi di jalan yang hidup, dimana sudah dapat ditafsirkan bahwa dalam waktu singkat lokasi itu dapat berkembang.

Penting pula dipertimbangkan bahwa semua investasi dalam membangun ruko-ruko itu, sebagaimana bisnis umumnya, haruslah diperhitungkan untung ruginya dengan seksama terlebih dulu. Begitu pula kemampuan pendanaan maupun perhitungan *cost of money* yang Anda gunakan, serta keuntungan yang diharapkan dan kapan dapat terjual. Serta yang terpenting adalah ketajaman naluri bisnis Anda serta keberanian untuk memutuskan.

Faktor lain yang tidak kalah pentingnya dan harus mendapat perhatian khusus adalah faktor sistem dan strategi marketingnya. Divisi marketing harus mempunyai tekad yang kuat dalam mencapai *target sales* sesuai *schedule* dan rencana yang telah dibuat. Sales Manager harus dengan segala akal dan cara dapat mendorong *Sales Force* untuk melaksanakan strategi marketing yang telah dibuat, dan bisa membaca situasi lingkungan. Bila penjualan tersendat harus berani tambah *man power* dan bila perlu melaksanakan *door to door service and sales* dalam radius 10 km dari lokasi ruko. Pokoknya semua kekuatan *Sales Force* harus dimanfaatkan.

Sdr. Heru Santoso, hal ini pernah saya lakukan ketika saya mengelola ruko di kali Malang. Karena penjualan tersendat maka disamping cara-cara marketing seperti lazimnya, saya lakukan juga *door to door* seperti diatas, dan berhasil.

Desain ruko sederhana, tidak macam-macam. Yang perlu diperhatikan adalah tampak depan dan samping saja, terutama dalam pemakaian materialnya. Aspek desain dan estetis hanya pelengkap untuk memberi nilai tambah pemasaran. Yang perlu diperhatikan, desainnya memberikan suasana yang "mengundang" pengunjung, tempat parkir luas dan akses yang mudah.

Saya percaya Anda akan sukses. Selamat

MEMANGKAS PROSEDUR, MEMPERTAHANKAN BIAYA

Lewat Pakto 23, prosedur perizinan disederhanakan. Tapi mengapa tak banyak biaya yang bisa ditekan?

TATAN RUSTANDI

TANPA PERIZINAN, PROYEK YANG SUDAH DIRENCANAKAN BISA TERSUNGKUR

Dalam berbagai proyek properti, semua orang maklum, soal perizinan merupakan komponen yang memerlukan perhitungan yang cermat. Proyek yang sudah direncanakan bisa tersungkur, bila tak pandai-pandai membuat perencanaan, baik berupa perencanaan waktu yang dibutuhkan maupun biaya yang harus dikeluarkan. Beberapa pengusaha mengungkapkan, dari segi biaya, perizinan merupakan komponen yang banyak menyedot dana. Sehingga, soal ini sama seriusnya dengan masalah ketersediaan lahan dan sumber pembiayaan proyek itu sendiri.

Cerita bahwa dalam mengurus perizinan harus melewati berpuluh-puluh meja dan paraf, selama ini sudah menjadi keluhan umum bagi kebanyakan investor. Rantai birokrasi yang dilalui demikian panjang dan berbelit-belit, sehingga memakan waktu lama. Dan, tiap meja yang dilewati dan paraf aparat yang dibubuhkan, sudah menjadi rahasia umum, tidak sedikit mengeluarkan biaya; baik biaya yang resmi maupun tidak resmi. Persoalan inilah yang oleh pers asing sering disindir sebagai "ciri" negara berkembang. Citra demikian jelas membuat para investor asing "segan" menanam modalnya di Indonesia.

Agaknya pemerintah kian menyadari bahwa persoalan itu harus segera dibenahi. Apalagi, ketika sumber-sumber pembiayaan dari dalam negeri terasa makin terbatas, maka upaya menarik investor asing ke sini tidak bisa tidak harus diberi iklim yang kondusif. Keseriusan ikhtiar pemerintah untuk menyederhanakan prosedur perizinan dan mencoba memangkas ekonomi biaya tinggi, terlihat betul dari Paket Deregulasi 23 Oktober 1993 yang baru saja dikeluarkan.

Pakto 1993 ini dinilai banyak orang sebagai suatu kebijakan yang revolusioner. "Deregulasi ini merupakan revolusi dalam perizinan," komentar **Ciputra** kepada **Hadi Prasojo** dari *Bisnis Properti*. Bos kelompok usaha Pembangunan Jaya ini mengungkapkan, bahwa sebelum deregulasi ini dalam mengurus seluruh paket perizinan proyek, pihaknya sampai memakan waktu dua sampai tiga tahun. "Pesaing-pesaing kita di luar negeri selama masa itu sudah selesai membangun proyeknya, sementara kita masih sibuk bolak-balik mengurus perizinan," tambah Ciputra.

Ketua Umum Himpunan Kawasan Industri **Halim Shahab** mengungkapkan bahwa langkah deregulasi kali ini luar biasa. Dalam pandangan Halim, kekuatan deregulasi itu terlihat dari keberanian pemerintah mendesentralisasikan pengurusan perizinan dari pusat ke daerah tingkat II. Kebijakan ini tidak hanya akan menarik investor asing menanam modalnya di sini, tapi juga bisa menggiatkan bisnis investor lokal. Selama ini, ungkap Halim, prosedur perizinan dianggap sebagai momok bagi kalangan dunia usaha, karena begitu panjang dan rumitnya mekanisme pengurusannya. Karena itu tak heran, kalau pengusaha nasional **Sukamdani Sahid Gitosardjono** sampai mengingatkan bahwa izin itu sebenarnya sebagai alat pengendali ketentuan kebijakan pemerintah. "Jadi, bukan komoditi," ujarnya seper-

ti dikutip *Kompas*.

Kemudahan dan Patokan Waktu

Dengan beleid Pakto 23 ini, memang terasa kemudahan prosedur perizinan. Lihatah, untuk pengadaan tanah bagi perusahaan dengan fasilitas penananam modal, sebelum deregulasi rantai perizinan yang harus dilalui berputar-putar. Awalnya investor mengajukan permohonan izin melalui BKPM Pusat, kemudian diteruskan ke BKPM Daerah di mana proyek yang bersangkutan akan dibangun. BKPMD yang akan membantu mengurus izin-izin di daerah tingkat II dengan menghubungi bupati/walikota dan instansi pemberi izin yang terkait untuk mendapat rekomendasi pemberian izin lokasi, izin mendirikan bangunan (IMB) dan izin undang-undang gangguan (UUG). Setelah izin-izin tersebut selesai, diserahkan pada investor lewat BPKM Pusat. Sementara itu izin pencadangan tanah diurus pula ke gubernur. Pendeknya, urusannya mulai dari desa letak tanah sampai ke pusat. Kini, mereka cukup mengurusnya langsung di BPN tingkat kabupaten.

Begitu pula bagi proyek-proyek perumahan atau real estate, dulunya memerlukan pula izin lokasi yang pengurusan tergantung pada luas tanah yang diperlukan. Sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri No.3 tahun 1987, bila luas tanahnya sampai 15 hektar, yang memberikan izin lokasi bupati/walikota. Luas 15 sampai 200 hektar diberikan oleh gubernur. Sedang di atas 200 hektar juga diberikan gubernur, tapi harus mendapat persetujuan dulu dari menteri dalam negeri. Sekarang, dengan ketentuan baru, developer dapat berhubungan langsung dengan ke kantor BPN di tingkat kabupaten. Yang mengesankan, ketentuan yang tertuang dalam Peraturan Menteri Negara Agraria/Kepala BPN itu memberi limit waktu. Disebutkan, Kepala Kantor Pertanahan setempat harus memberikan keputusan pemberian izin lokasi paling lambat 12 hari kerja sejak diterimanya permohonan secara lengkap.

Akan halnya IMB dan izin UUG yang menjadi kewenangan pemerintah daerah, juga disederhanakan. Permohonan IMB kepada bupati/walikota melalui Kepala Dinas PU/Dinas Tata Kota, dua hari kerja setelah penerimaan permohonan sudah harus ditetapkan besarnya retribusi yang harus dibayar. Setelah retribusi dibayar, sudah bisa dilakukan pembangunan secara fisik, sehingga pelaksanaan konstruksi bisa dilakukan tanpa harus menunggu terbitnya IMB. Lalu, setelah bangunan selesai pemohon IMB menyampaikan laporan secara tertulis yang dilengkapi dengan berita acara pemeriksaan dari pengawas yang sudah diakreditasi, gambar siap bangun dan rekaman hasil pembayaran retribusi. Setelah laporan itu disampaikan, maka IMB harus sudah ditetapkan paling lambat 12 hari kerja sesudahnya. IMB ini sekaligus berlaku bagi penggunaan bangunan. Sedang penerbitan izin UUG ditetapkan paling lambat 32 hari kerja disejak diterimanya permohonan.

CIPUTRA
REVOLUSI DALAM PERIZINAN

DOK BISNIS PROPERTI

Limit-limit waktu yang ditetapkan deregulasi tersebut, baik untuk IMB maupun izin UUG, jelas amat membantu dan menghemat waktu. Seorang developer di daerah yang enggan disebutkan namanya mengungkapkan, sebelum ini pengurusan IMB-nya baru bisa keluar setelah lima bulan lamanya. "Itupun setelah banyak mengeluarkan biaya, baik yang resmi maupun yang tidak resmi," beber developer itu. Padahal, walikota dalam pertemuan dengan pengurus REI setempat, sudah menyatakan IMB bisa diselesaikan dalam waktu satu bulan saja.

Namun, Kepala Dinas Perumahan DKI **Ongky Sukasah** mengatakan bahwa developer kadang kala hanya mau cepat saja. Developer menginginkan, begitu berkas permohonan IMB-nya masuk, dia sudah bisa langsung membangun. Padahal, "Kan harus diteliti dulu, ini gambarnya benar atau tidak, arsiteknya benar apa tidak. Ini memang memakan waktu beberapa hari bahkan sampai tiga minggu," tutur Ongky kepada Hadi Prasojo dari *Bisnis Properti*.

Biaya yang Bertahan

Akan halnya soal biaya pengurusan perizinan, belakangan dikomentari para pengusaha sebagai suatu "bolong-bolong" deregulasi Pakto 23. Belum diaturnya dalam deregulasi itu soal patokan biaya dalam pengurusan izin dan pungutan lainnya, dinilai sementara kalangan pengusaha bisa menjadi celah timbulnya ekonomi biaya tinggi. Dikatakan, belum adanya patokan biaya, menyebabkan aparat masih bisa bermain, mencari celah agar pengusaha pengeluarkan biaya ekstra. Seperti di-beberkan seorang pengusaha, pungutan berupa retribusi sebetulnya tidak memberatkan mereka. "Yang memberatkan justru biaya-biaya tidak resmi," katanya terus terang.

Keluhan seputar pungutan tak resmi itu agaknya ada benarnya. Dan memang, deregulasi tidak mengatur soal biaya perizinan. Namun, seperti tercantum dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri N0.7 tahun 1993 yang menyederhanakan prosedur perizinan IMB dan izin UUG tadi,

besarnya retribusi ditetapkan dengan peraturan daerah (PERDA).

Persoalannya, apakah Perda yang mengatur soal biaya perizinan yang dibuat sebelum Pakto 23 masih tetap berlaku? Di sinilah dilemanya. Pada satu sisi semangat deregulasi adalah menyederhanakan prosedur dan mencoba memangkas ekonomi biaya tinggi, tapi di sisi lain pungutan dan retribusi yang sudah diatur Perda tersebut merupakan pula sumber pendapatan asli daerah (PAD).

Sejauh ini, pihak Depdagri masih mengambil sikap bahwa seluruh retribusi yang selama ini dipungut pemerintah daerah untuk mengurus investasi, tetap akan berlaku seperti ditetapkan Perda masing-masing daerah. Warsito Rahman, Dirjen Pemerintahan Umum dan Otonomi Daerah Depdagri memberi alasan bahwa berbagai Pemda di seluruh Indonesia sudah memiliki Perda yang menentukan penghitungan retribusi IMB, seperti formula penghitungan luas bangunan dan penghitungan lokasi pabrik dengan nilai jual obyek pajak. Jadi, "Tidak mungkin penetapan retribusi itu ditentukan dari pusat, apalagi jika tarifnya diberlakukan secara seragam untuk setiap daerah," tutur Warsito pada acara penjelasan dan persiapan pelaksanaan Pakto kepada para walikota dan bupati se-DKI dan Jawa Barat. Yang bisa diseragamkan hanyalah kriteria atau rumusan yang dipakai untuk menghitung tarif retribusi.

Menurut Dirjen PUOD, deregulasi adalah memangkas birokrasi pengurusan izin agar lebih cepat dan efisien, tapi bukan berarti memangkas pendapatan daerah yang diperoleh melalui retribusi. "Meski sudah ada deregulasi, besarnya pungutan tersebut tidak akan berkurang," tegas **Warsito Rahman**.

Apapun, yang jelas sepanjang retribusi itu resmi, tidak ada investor atau pengusaha yang keberatan membayarnya. Yang perlu dihindari adalah pungutan tidak resmi yang menyebabkan terjadinya ekonomi biaya tinggi. Sebab, semakin banyak pungutan yang harus dibayar pengusaha atau investor, maka pada akhirnya semua beban biaya itu akan dipikul masyarakat juga. Jika developer dilingkari pungutan di sana-sini misalnya, maka beban itu akan dijatuhkan pada harga rumah yang dijual ke masyarakat. Alhasil, akhirnya masyarakat banyak jualah yang menjadi korban ▲

Pria Takari Utama

PROSES PERIZINAN SEBELUM DAN SESUDAH PAKTO 23

No.	Kegiatan	Prosedur sebelum Pakto 23	Instansi yang dilewati	Prosedur menurut Pakto 23	Instansi yang dilewati
1	Penyediaan Tanah (Izin lokasi) Pengajuan izin lokasi/ SP3L	Pendekatan Informal -Pra site plan/blok plan	Lurah, Camat, BPN, Bappeda TK I & II, Kepala Daerah TK II Tembusan: -Mendagri -BPN TK I -Bappeda TK I -Pembantu Gubernur setempat -BPN TK II	Mengajukan permohonan lokasi sesuai dengan RUTR selanjutnya langsung pembebasan tanah	Bupati/Walikota melalui Kadis PU/ Dinas Tata Kota/ Kadis P2K untuk DKI
		Permohonan SIPPT	BPN, Bupati/Walikota, Dinas T. Kota Wagub Bid. Pemerintahan Wagub Bid. Ekbang Sekretariat BPUT		
		SK. Persetujuan lokasi dan Izin Pembebasan tanah	Gubernur Tembusan: -Mendagri -BPN TK I -Ass. Sekwilda TK I -Bappeda TK I -Pembantu Gubernur -Bupati/Walikota -Kepala BPN TK II		
2	Izin Konsolidasi tanah	Izin Peil banjir Izin Pembangunan Fasos/Fasum/Amdal Izin urukan	PU Bapedal Pemda	tetap	tetap
3	IMB	Permohonan pencadangan lahan SP3L SIPPT Permohonan hak IMB	Bupati/Walikota melalui Kadis PU/Dinas Tata Kota atau P2K untk DKI	Permohonan IMB tanpa ada permohonan pencadangan lahan	tetap
4	Permohonan IMB Perusahaan industri dlm kawasan industri	Diajukan langsung oleh perusahaan industri	Bupati/Walikota melalui Kadis PU/Dinas Tata Kota/ P2K untuk DKI	Dapat diajukan oleh perusahaan kawasan industri	tetap
5	Pelaksanaan Konstruksi	Dapat dimulai setelah IMB diterbitkan		Dapat dimulai tanpa menunggu terbitnya IMB	

Sumber: Paket Kebijaksanaan Pemerintah 23 Oktober 1993 dan Bank data Bisnis Properti
Diolah: Hadi Prasojo

INTERIOR RESTORAN CINA

Restoran bermenu tradisi suatu daerah agaknya tidak mesti hadir dengan desain interior dari daerah itu juga. Perpaduan kultural, baik pada bahan bangunan maupun aksesories interiornya, memberi nuansa elegan.

Gazebo

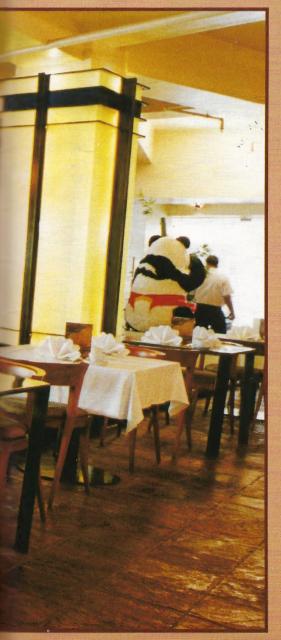
Adalah **Philip Wong,** mantan manajer Hilton Shanghai-Cina, yang mengemban missi memperkenalkan daerah asalnya, Sichuan. Karena selama ini dunia internasional lebih mengenal masakan Cina dari daerah Beijing, Shanghai, dan Canton. Propinsi Shicuan pun, menurut Wong, kaya dengan resep masakan yang patut untuk "go international".

Agar masakan Sichuan diingat orang, maka restoran ini dinamakan sama dengan nama propinsi di barat daya Cina yang berdataran tinggi itu. Lewat Paul Hsu yang memimpin Elite Concept, Ltd — perusahaan konsultan restoran yang bermarkas di Hongkong— bekerja sama dengan Sahid Hotel dan Hero Supermarket, terbentuklah konsorsium PT. Sahid Hero Elite yang kemudian mendirikan restoran ini.

Propinsi Sichuan adalah daerah beralam pegunungan yang berpengaruh terhadap karakteristik masakan dan bentuk bangunannya. Kalau bicara rasa, semua masakan asli Sichuan pasti pedas-pedas cabe rawit sekaligus manis. Menu sayuran maupun menu bebek panggang asapnya berasa pedas manis. Itu semua untuk mengimbangi suhu dingin. Bangunan tradisionalnya juga menampakkan sosok yang melindungi penghuninya dari rasa dingin yang amat. Karena itu sosok bangunan tradisi Sichuan umumnya tertutup rapat, dengan ukuran kecil-kecil dan didominasi bahan kayu baik pada dinding, atap, maupun lantai.

Lewat ciri-ciri bangunan demikian-

lah kemudian diadopsi ke sosok interior Restoran Sichuan yang terletak di lantai lima Atrium Segitiga Senen, Jakarta Pusat. Sebagai teman dari sajian menu tradisi yang benar-benar asli Sichuan.

Ketika memasuki restoran ini, sepintas memang tidak tampak ke-eksotikan bentuknya yang mewakili kultur Cina. Dari luar, yang tampak adalah sebuah bangunan lonjong berkaca tebal buram, sedikit dihiasi umbul-umbul atribut Sichuan. Menurut Philip Wong, eksteriornya memang sengaja demikian,

karena berorientasi pada trend modern bangunan komersial, yang hanya diberi sedikit aksen dan aksesories.

Berbeda dengan interiornya. Pada beberapa bagian utamanya tegas-tegas mengadopsi bentuk bangunan dari Propinsi Sichuan. Lantainya dari granit beserat kasar berwarna merah pucat kecoklatan yang didatangkan dari dinding pegunungan Sichuan. Dan khusus pada lantai *private room* dari restoran ini, menggunakan bahan kayu Ramin. Konsep *private room* juga mengadopsi konsep bangunan di Propinsi Sichuan yang didominasi bahan kayu. Karena itu juga, *private room* dibuat dalam skala ruang kecil-kecil. Dan pada restoran ini, *private room* terpisah dari kesatuan pandang dengan bagian lain ruang makan restoran ini.

Ada tiga *private room* yang semuanya terletak persis bersinggungan dengan

Jembatan berlantai glass top

Pilar lampu dan kitchen set granit merupakan perpadun kultur

dinding kaca pembatas pemandangan di luar Atrium Plaza. Sebenarnya bermaksud mencerminkan bahwa Propinsi Sichuan berada di dataran tinggi, dengan pemandangan membentang luas di bawahnya.

Dua private room dirancang untuk menampung 30 tamu, dengan luas 6 x 7 meter. Sedangkan *private room* yang satunya lagi menyediakan dua meja bundar untuk kapasitas delapan kursi. Rancang ruang ini dibuat sedemikian rupa, agar terbangun suasana akrab, dan *privacy*, baik untuk pengunjung jamuan keluarga atau yang berpasangan. Ada aksen-aksen romantis pada dindingnya lewat ukiran. Juga nuansa romantis lainnya dihadirkan lewat aksesories vas bunga dan perabot makannya yang didatangkan dari Cina dalam simbol-simbol keakraban sejoli maupun keakraban

Tea Room dengan aksesories rak yang berisi poci dari Cina

Lantai gazebo memakai bahan marmer putih impor dari Italia. Sebenarnya penyimpangan dari gazebo aslinya yang menggunakan lantai kayu. Tetapi dindingnya setengah badan, kemudian pilarnya, serta atap piramidanya— tetap memakai bahan kayu Ramin. Gazebo menurut Philip Wong, merupakan sosok bangun yang serupa dengan bentuk bangunan mukim di Sichuan. Ciri-ciri itu bisa tampak dari bentuknya yang berluas kecil. Kemudian pada dindingnya yang setengah badan bangunan — kalau di Propinsi Sichuan adalah bagian yang tertutup jendela. Namun kali ini di Res-toran Sichuan, bagian yang tertutup jendela itu diganti tertutup oleh kain sutra putih impor Cina.

sebuah keluarga

Kursi dan mejanya yang bergaya kontemporer bukan didatangkan dari Cina. Melainkan rancangan seorang desainer interior, **Tony Chi,** pemenang "The Award Winning New York Designer". Ide dasar bentuk kursi dan mejanya diambil dari khazanah desain Italia.

Perpaduan kultur juga terjadi pada pemilihan konsep kontemporerisasi bahan bangunannya. Bagian tengah ruangan restoran seluas 750 meter ini berbentuk lonjong. Di situ terdapat kolam 3 x 10 meter berkedalaman hanya 5 centi meter berlantai marmer hitam, yang diperkaya dua pancuran. Tetapi kolam ini bukan untuk tempat hidup ikan hias.

Di dasar kolam itu dipantek murmur yang membuat gelombang air dangkal yang berasal dari dua pancuran tadi jadi berbuih-buih. Adanya dua pilar persegi berukuran badan 1 x 1 meter dan tingginya 3 meter — menyala dengan bias warna pelangi — menciptakan pantulan warna tersebut ke kolam dangkal itu. Seakan menggambarkan suatu bibir pantai di senja hari yang disoroti cahaya pelangi berikut riak gelombangnya.

Ditengah kolam berbentuk bujursangkar 3 x 10 meter itu, dibangun jembatan memiring sehingga jadi panjang. Untuk memberi kesempatan bagi pengunjung yang mungkin akan terangsang imajinya ketika berada persis di atas kolam itu. Dengan memakai bahan *glass top* berketebalan 5 mili meter pada lantai jembatan, semakin menunjukkan sang desainer memang ingin memadukan kultur kontemporer ala Eropa dengan nuansa alam Sichuan.

Sedangkan di dua ujung kolam masing-masing berdiri gazebo. Tiap gazebo berukuran 3 x 2,5 meter. Masing-masing juga menyediakan sebuah meja empat persegi dengan kapasitas maksimum 12 kursi.

"Gazebo ini diambil dari kultur Jepang, yang sengaja dipakai sebagai komponen interior yang kuat mempengaruhi konsep ruang restoran ini. Gazebo juga berasal dari kultur ras kuning. Jadi sesuai dengan segmen pengunjung kami," ujar Philip Wong.

Kemudian ada ruang yang disebut *tea room,* tempat minum teh Cina sambil mengenyam *snack. Tea room* ditandai dengan terpajangnya poci-poci tua impor dari Cina di rak perabot minum. Dan persis di depan *tea room* ada lajur bambu-bambu tak beraturan dicat warna merah bagaikan hutan bambu. Ditambah aksesories bola-bola lampion merah bertuliskan huruf Cina. *Setting* demikian juga terdapat pada tepi koridor sudut lain ruangan restoran ini.

Totalnya restoran ini dibiayai dana sebesar Rp 1 milyar dalam masa pembangunan tujuh bulan. Delapan puluh persen diantaranya habis tersedot untuk membeli bahan bangunan impor dari Cina dan Italia. Sedangkan selebihnya untuk biaya pengerjaan. Termasuk untuk membayar konsultan interior Tony Chi.

▲ *Yusran Edo Fauzi, Foto-foto Tatan Rustandi*

Master of ceramic tiles from Indonesia

from selected materials

*... through **high-tech** processing*
*..... combined with **artistic** designs*
*....... under **professional quality assurance***

*to create a **master piece in fashion ceramics***

PT. Porsmo

offers exclusivity and timeless beauty

PT. Masterina Keramika Pratama

offers unique decors and elegant beauty

Head Office :
Pusat Perdagangan Bahan Bangunan
& Interior-Mangga Dua. Blok F-1 No. 26
Jl. Raya Mangga Dua.
Jakarta 10730, Indonesia
Tel. (021) 6009939, 6011809
Fax. (021) 6015750

Main Distributor :
PT. SARANA KERAMINDO INDAH SENTOSA
Head Office :
Jl. Pinangsia I No. 16 C-D Jakarta 11110, Indonesia
Tel. (021) 6241182-87|Fax. (021) 672407